

Ir. J.J. de Vlieger

No. 2.157

DE KALVERSLACHTENDE BEDRIJVEN

Aspecten van de marktstructuur in de kalversector

Juli 1982



SIGN: L26-2.157
EX. NO: B
MLV:

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

147232

REFERAAT

De kalverslachtende bedrijven
Aspecten van de marktstructuur in de kalversector
Vlieger, J.J. de
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1982
76 pag., tabellen, grafieken

Het rapport vormt een onderdeel van een onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalver- en kalfsvleessector.

De slachterijen kochten in 1979 ruim 1 miljoen vleeskalveren en verkochten bijna 142.000 ton kalfsvlees. Daarnaast verhandelden ze via de organisatorisch met hen verbonden veeafzetverenigingen en voor de kalverhouders waarmee contracten waren afgesloten 12% van alle nuchtere kalveren. Via contractproductie waren de slachterijen betrokken bij ruim 2% van de totale vleeskalverproductie. Bovendien kochten ze 8% van de vleeskalveren op contract en was 4% van de kalfsvleesafzet contractueel vastgelegd.

De vleeskalveren werden in hoofdzaak gekocht van kalverhandelaren en kalvermelkproducenten. De verkoop van kalfsvlees gebeurde vooral naar Italië, West-Duitsland en Frankrijk, terwijl het kalfsvlees in het binnenland in hoofdzaak aan slagers werd verkocht. De aankoop van nuchtere kalveren gebeurde vooral bij melkveehouders; de afzet op opvangcentra en veemarkten.

Alle slachterijen namen maatregelen ten aanzien van de kwaliteit van het kalfsvlees. De prijsstelling van het kalfsvlees was vrijwel altijd een kwestie van onderhandelen. Voor zover er sprake was van een eigen reclamebeleid van de slachterijen lag de nadruk op de kwaliteit van het kalfsvlees.

Slachterijen/Kalveren/Marketing/Marktstructuur/Contractproductie/
Bedrijfsstructuur/Nederland

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING EN SLOTBESCHOUWING	7
1. INLEIDING	16
1.1 Doel en opzet van het onderzoek	16
1.2 Uitvoering enquête en nauwkeurigheid	18
1.3 Achtergronden bij het onderzoek	19
1.4 Opbouw rapport	21
2. BEDRIJVEN DIE KALVEREN SLACHTEN	22
2.1 Inleiding	22
2.2 Regionale spreiding	22
2.3 Grote en kleine slachterijen	23
2.4 Specialisatie en integratie	24
2.4.1 Specialisatie	24
2.4.2 Vertikale integratie	26
2.5 Slachtcapaciteit	27
3. AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR	29
3.1 Inleiding	29
3.2 Aan- en verkoop van nuchtere kalveren	30
3.3 Aan- en verkoop van vleeskalveren	33
3.3.1 Herkomst en bestemming van de vleeskalveren	33
3.3.2 Wijze van aankoop	35
3.3.3 Kwaliteitseisen voor te kopen vleeskalveren	38
3.3.4 Handelsklassen voor vleeskalveren	40
3.4 Aan- en verkoop van kalfvlees	42
3.4.1 Herkomst en bestemming van het kalfsvlees	42
3.4.2 Kalfsvleesbewerking en verhandelingsvorm	45
3.4.3 Kalfsvleesopslag	47
3.4.4 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers	48
3.4.5 Bestemming van de beste en de minste kwaliteit kalfsvlees	49
4. CONTRACTUELE RELATIES	52
4.1 Inleiding	52
4.2 Contracten met kalverhouders	53
4.3 Contracten met anderen	54

INHOUD (vervolg)

	Blz.
5. MARKTINFORMATIE	56
5.1 Inleiding	56
5.2 Communicatie van marktinformatie	56
5.2.1 Soort marktinformatie	56
5.2.2 Wijze van kennismaken	58
5.2.3 Aan wie geven de slachterijen marktinformatie door	59
5.3 Betekenis van de marktinformatie voor de bedrijfstak	60
5.3.1 Betekenis voor de omvang van de kalfsvleesafzet en de kwaliteit van het vlees	60
5.3.2 Betekenis voor de omvang van de verti- cale integratie en de contractproductie	61
5.3.3 Betekenis voor de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren	62
6. MARKTBELEID	63
6.1 Inleiding	63
6.2 Produktbeleid	63
6.2.1 Maatregelen ten aanzien van de kwaliteit van het kalfsvlees	63
6.2.2 Service gegeven aan kalverhouders	64
6.3 Prijsbeleid	65
6.4 Reclamebeleid	65
7. VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST	67
7.1 Inleiding	67
7.2 Ontwikkeling tussen 1970 en 1979	67
7.2.1 Bedrijfsstructuur van de slachterijen	67
7.2.2 Aan- en verkoop van vleeskalveren	69
7.2.3 Afzet van kalfsvlees	71
7.3 Ontwikkelingen tot 1983	72
7.3.1 Verwachtingen voor de kalfsvleesafzet	72
7.3.2 Verwachtingen ten aanzien van hun in- vesteringen	73

Woord vooraf

Het onderzoek naar de kalverslachtende bedrijven is een onderdeel van een uitgebreid onderzoek naar de verticale integratie, de afzetstructuur en de toekomstperspectieven in de kalversector.

Reeds verschenen zijn publikaties over de aan- en verkoopstructuur af-boerderij en bij kalvermelkleveranciers en een drietal verslagen over de situatie op de kalfsvleesmarkt in resp. West-Duitsland, Frankrijk en Italië. In een volgende publikatie zal nog worden ingegaan op de situatie bij kalverhandelaren. Tenslotte ligt het in de bedoeling alle gegevens samen te vatten in een afzonderlijk slotrapport.

De informatie in dit rapport is hoewel primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen) ook van betekenis voor de individuele kalverslachter en voor de andere schakels in de bedrijfskolom (kalverhouders, kalverhandelaren, en kalvermelkleveranciers).

De gegevens voor dit rapport werden verkregen door middel van een in het voorjaar van 1980 uitgevoerde enquête bij 26 slachterijen. Veel dank is verschuldigd aan de bedrijven, die door hun medewerking aan de enquête deze publikatie hebben mogelijk gemaakt.

Het onderzoek is verricht op de afdeling structuuronderzoek. De analyse en rapportering is verzorgd door Ir. J.J. de Vlieger van de sectie marktstructuuronderzoek.

De Directeur,



J. de Veer

Den Haag, juli 1982

Samenvatting en slotbeschouwing

Het onderzoek

In dit rapport zijn de resultaten weergegeven van een onderzoek naar de rol van de slachterijen in de kalversector (o.a. aan- en verkoopstructuur, contractproductie en marktbeleid). Het onderzoek heeft betrekking op de situatie in 1979 en is gebaseerd op een enquête bij exporteurs en binnenlandse grossiers, waaraan 26 op basis van een steekproef gekozen slachterijen hebben meegewerkt. Deze bedrijven vertegenwoordigden 35 slachterijen.

De kenmerken van de kalverslachtende bedrijven

In 1979 zetten de 35 slachterijen (exporteurs en binnenlandse grossiers) in totaal ruim 141.800 ton kalfsvlees af. De gemiddelde jaarafzet per bedrijf bedroeg 4.051 ton kalfsvlees.

Door de slachterijen gevestigd in de belangrijkste kalverhouderijgebieden - Gelderland en Noord-Brabant - werd respectievelijk 45% en 10% van het kalfsvlees afgezet. In Gelderland is 11% van de slachterijen gevestigd; in Noord-Brabant 6%. De meeste slachterijen, waaronder relatief weinig exporteurs, zijn dus buiten de belangrijkste produktiegebieden gevestigd, met name in Noord- en Zuid-Holland (66%).

Hoewel nog niet een derde deel van de slachterijen per jaar ten minste 1500 ton kalfsvlees afzette, nam deze groep 93% van de totale afzet voor zijn rekening.

Het aantal manjaren dat was betrokken bij de slachting van kalveren en de handel in kalfsvlees, kan op ca. 610 worden geschat.

Slechts 11% van de bedrijven, waaronder relatief veel exporteurs, is volledig op de kalfsvleesafzet gespecialiseerd. De meeste slachterijen, met name binnenlandse grossiers, zetten behalve kalfsvlees ook rundvlees en schapevlees af. Sommige nog enkele andere vleessoorten.

Bijna een kwart van de slachterijen is betrokken bij andere fasen in de produktiekolom, voornamelijk door kalveren te houden, of erin te handelen, of kalvermelk te produceren. De volledige verticale integratie door kalverslachtende ondernemingen omvat 30% van de kalvermelkproductie, 1% van de vleeskalverproductie, 8% van de handel in nuka's en minder dan 1% van de handel in startkalveren en van de kalfsvleesdetailhandel. Er zijn nogal wat organisatorische banden tussen slachterijen en kalvermelkleveranciers. Deze worden in toenemende mate tevens commerciële banden. De belangrijkste reden voor de slachterijen om kalveren te houden is het doen van onderzoek. De belangrijkste reden tot het produceren van kalvermelk is de wens het kalfsvleesaanbod beter aan te passen aan de vraag. De belangrijkste reden voor de handel in kalveren is het tegengaan van te hoge marges en voor de vleesdetailhandel het verbeteren van het rendement.

De overgrote meerderheid van de slachterijen (86%) zijn zelfstandige bedrijven, 6% is onderdeel van een divisie en 8% van een moedermaatschappij. Deze laatste twee groepen bedrijven zijn dan ook indirect meestal betrokken bij activiteiten buiten de kalversector.

De ruim 1.035.000 in 1979 door slachterijen geslachte vleeskalveren werden voor bijna een derde deel op het openbaar slachthuis geslacht. Bijna drievierde deel van alle slachterijen, waaronder relatief veel kleine, slachten op een openbaar slachthuis. In de maand met het grootste aantal kalverslachtingen is er, als ook rekening wordt gehouden met de eventueel beperkende invloed van de beschikbare koelcapaciteit, een overcapaciteit in de bestaande slachtcapaciteit van ca. 10%. Deze overcapaciteit is bij openbaar slachthuizen relatief groot.

Tussen 1970 en 1979 is het aantal kalverslachtende bedrijven gedaald van 172 tot 35 bedrijven en is de kalfsvlees-afzet iets gelijkmatiger over de verschillende grootteklassen verdeeld. Deze tendens zal zich, gezien de verwachtingen van de slachterijen tot 1983, voortzetten. 6% van de slachterijen, voornamelijk grotere, verwacht een kleinere omzet en 14%, voornamelijk kleinere, verwacht een grotere omzet.

Ruim een derde deel van de slachterijen verwacht tot 1983 vervangingsinvesteringen te doen. Het gaat hierbij voornamelijk om investeringen in extern transport en in het slachthuis (bouw, slachthuis, overname openbaar slachthuis).

Een deel van de slachterijen verwacht tot 1983 tevens uitbreidingsinvesteringen te doen. Deze bedrijven (20% van alle slachterijen) verwachten de uitbreidingsinvesteringen voornamelijk te doen in de koelruimten.

In de periode 1970 tot 1979 is het aandeel van de in eigen slachthuizen geslachte kalveren toegenomen van ruim een vierde tot ruim twee derde. Deze tendens zal zich gezien de te verwachten investeringen in de toekomst nog voortzetten.

Sinds 1970 is het aantal slachterijen gevestigd in regio West relatief toegenomen, het aantal daar geslachte kalveren is echter naar verhouding afgenomen. Het produktieaandeel van de in regio Oost gevestigde slachterijen is sterk toegenomen nl. van 34% tot 48%.

De aan- en verkoopstructuur van nuchtere kalveren

De 6 slachterijen die nuka's kochten en verkochten, verhandelden in 1979 ruim 200.000 nuka's, dit is ca. 12% van alle voor de slacht, de vleesproduktie en de levende export bestemde nuka's. Tot deze bedrijven, behoorden ook de organisatorisch met een slachterij verbonden veeafzetverenigingen. Dit verklaart waarom slechts een derde deel van de nuka's was bestemd voor kalverhouders, voor de eigen kalverhouderij en de eigen slachterij, terwijl tweederde deel werd doorverkocht aan derden. De slachterijen kochten de nuka's in hoofdzaak van melkveehouders, opvangcentra- en kalverhandelaren (zie fig. 1).

De aankoop bij kalverhandelaren had vrijwel uitsluitend betrekking op aankoop bij commissionairs, die op hun beurt de kalveren kochten op opvangcentra en veemarkten.

Terwijl geen nuka's op contract werden gekocht, was 14% van de afzet contractueel vastgelegd. Hierdoor liepen de slachterijen een klein risico niet tijdig de overeengekomen aantallen en kwaliteiten nuka's te kunnen leveren.

Het aan- en verkooppatroon is op korte termijn vrij stabiel. Op lange termijn zijn er wel verschuivingen.

De aan- en verkoopstructuur van vleeskalveren

De slachterijen kochten in 1979 in totaal ruim 1 miljoen vleeskalveren, d.w.z. gemiddeld per bedrijf bijna 30.000 stuks. De grote slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees) kochten ruim 90% van alle vleeskalveren. Het overgrote deel van deze kalveren was afkomstig van kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers. De aankoop was voor één tiende deel op contract vastgelegd. Alle door slachterijen gekochte vleeskalveren werden door henzelf geslacht. (zie figuur 1).

In de periode 1970 tot 1979 is de betekenis van de kalvermelkleveranciers voor de toelevering van vleeskalveren toegenomen. Dit houdt verband met de toename van het aantal kalveren, waarvoor de kalvermelkproducenten contracten afsluiten met kalverhouders en met de geringere omvang van de afzet via kalverhandelaren door kalvermelkproducenten.

Het aan- en verkooppatroon is op korte termijn vrij stabiel. Op langere termijn zijn er wel verschuivingen.

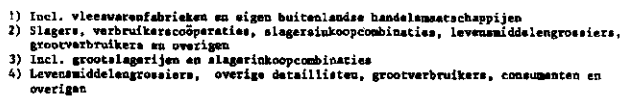
De prijsbepaling van de vleeskalveren is meestal gebaseerd op het levend gewicht. Daarbij wordt het levend gewicht meestal bepaald uitgaande van het geslacht gewicht en een bepaald aanhoudingspercentage. Een groot deel van de vleeskalveren wordt dan ook uitbetaald op een aanhoudingspercentage van tenminste 65%.

De leveranciers van de vleeskalveren kunnen in principe nogal wat verschillende kortingen en toeslagen ontvangen. Meestal gaat het daarbij om kortingen en toeslagen op het aanhoudingspercentage. De praktische betekenis ervan is dubieus, omdat in de prijs per kg levend gewicht reeds het gewicht en de kleur zijn verwerkt.

De door de slachterijen gestelde kwaliteitseisen voor de te kopen vleeskalveren, hebben betrekking op het gewicht van het kalf en de kleur van het vlees. Ruim een kwart van de slachterijen stelt geen kwaliteitseisen. De eisen aan het gewicht omvatten meestal een ruim traject. Dit met uitzondering van de kleinere slachterijen, die meestal gespecialiseerd zijn op bepaalde afzetkanalen. Dit duidt erop dat de slachterijen beschikken over afzetkanalen voor de verschillende gewichten. De beoordeling van de vleeskleur vindt meestal plaats aan het levende dier.

Bij de aankoop van vleeskalveren maken de slachterijen nauwelijks gebruik van de indeling in de handelsklassen I, II en III voor vleeskalveren. De meeste slachterijen hebben een aantal be-

CATEGORIEËN LEVERANCIERS EN AFNEMERS



zwaren tegen deze indeling. Deze bezwaren richten zich vooral op de te brede klassen en de te vage klassegrenzen. Toch heeft maar 20% van de slachterijen, waaronder relatief veel grote bedrijven, behoefte aan een handelsklasse-indeling op basis van objectieveerbare maatstaven zoals b.v. die van slachtvarkens.

De aan- en verkoopstructuur van kalfsvlees

In 1979 beschikten de slachterijen over 142.400 ton kalfsvlees. Hiervan was slechts 1% afkomstig van bijkoop, terwijl 99% afkomstig was van door hen geslachte vleeskalveren.

Door bewerking van het vlees, b.v. uitbenen, bedroeg de afgezette hoeveelheid kalfsvlees in 1979 141.800 ton, d.w.z. gemiddeld per bedrijf 4051 ton. Het kalfsvlees werd in hoofdzaak naar het buitenland (voornamelijk Italië, West-Duitsland en Frankrijk) verkocht. De binnenlandse afzet was voornamelijk gericht op slagers en vleesgroothandelaren. Bij de export is maar een derde deel van alle slachterijen betrokken. Het gaat hierbij vrijwel uitsluitend om de grote slachterijen. In het buitenland werd het kalfsvlees in hoofdzaak verkocht aan vleesgroothandelaren (in fig. 1).

Sinds 1970 wordt een groter deel van het kalfsvlees in het binnenland afgezet. Ook de afzet naar niet-EG landen, met name naar Griekenland en Oostenrijk is toegenomen.

Vrijwel alle slachterijen verdelen het kalfsvlees in voor- en achtervoeten; een aantal ook in deelstukken met of zonder been. Toch wordt in 1979 nog bijna 60% van het kalfsvlees verkocht in karkasvorm en maar één derde deel in de vorm van voor- en achtervoeten. Verder bestond 6% uit eetbare afvallen en werd ca. 1% afgezet in de vorm van deelstukken. De afzet van deelstukken is in de periode 1970-1979 niet toegenomen, die van voor- en achtervoeten wel.

De meeste slachterijen beschikten over eigen of gehuurde vries en/of koelruimten voor de opslag van kalfsvlees. De gemiddelde opslag was in 1979 nogal wat kleiner dan de beschikbare ruimte, met name bij de vriesruimten.

De tussen 1970 en 1979 opgetreden veranderingen in het afzetpatroon zijn in hoofdzaak een gevolg van veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende afnemerscategorieën per slachterij en niet van het veranderen van categorieën.

Er bestaan nauwelijks verschillen in de kwaliteit van het kalfsvlees gevraagd door de verschillende afnemerscategorieën. Dit sluit uiteraard niet uit, dat er verschillen in gevraagde kwaliteit bestaan tussen de diverse afzonderlijke afnemers.

Contractuele relaties met afnemers en leveranciers

Slechts een beperkt aantal slachterijen heeft contracten afgesloten met de leveranciers van kalveren en/of de afnemers van kalfsvlees.

De contracten met kalverhouders hadden betrekking op ruim 2% van de gekochte vleeskalveren. De belangrijkste contractvorm bij

vleeskalveren is het vastgeldcontract. Daarnaast komen voergeldcontracten voor. In een kwart van de gevallen is bij het contract ook een kalvermelkproducent betrokken.

Uit de contractvormen blijkt, dat de slachterijen de eigenaar van de kalveren zijn en dus steeds het produktie- en marktrisico geheel of gedeeltelijk hebben overgenomen.

De belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten door slachterijen met kalverhouders is de daardoor verkregen invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren.

In contracten met kalvermelkleveranciers was de aankoop van ruim 6% van de vleeskalveren vastgelegd. Voor een derde deel van deze kalveren bovendien de levering van kalvermelk. In deze contracten zijn geen prijsgaranties (vaste prijzen of minimum prijzen) opgenomen. Deze contracten zijn in hoofdzaak afgesloten vanwege de daardoor verkregen garantie ten aanzien van de levering van kalveren.

De garantie ten aanzien van de levering van vleeskalveren is ook de reden om contracten af te sluiten met kalverhandelaren. Deze contracten hebben betrekking op ca. 2% van de vleeskalveren en bevatten geen prijsgarantie.

Op grond van contracten met de afnemers van kalfsvlees wordt ca. 4% van het kalfsvlees afgezet, waarvan twee derde deel naar het buitenland (vleesgroothandelaren) en één derde deel in Nederland. (Overige detaillisten). De contractueel vastgelegde afzet gebeurde voor iets meer dan de helft tegen een vaste prijs; de binnenlandse afzet voor twee derde deel. De belangrijkste redenen voor de contractuele afzet van kalfsvlees zijn de vermindering van het prijsrisico en de garantie ten aanzien van de afzet van kalfsvlees.

Hoewel een aantal slachterijen, gezien de door hen afgesloten contracten produktie en/of prijsrisico's lopen, zijn deze risico's van beperkte omvang.

Marktinformatie

Alle slachterijen nemen kennis van marktinformatie. Over kalfsvlees ontvangen alle slachterijen informatie, over vleeskalveren vrijwel alle, terwijl meer dan de helft van de slachterijen ook marktinformatie ontvangt over startkalveren en nuka's. Hoewel bijna 30% van de slachterijen alle soorten marktinformatie ontvangt, nemen vooral de exporterende bedrijven kennis van marktinformatie uit het buitenland en van marktvooruitzichten.

De belangrijkste bronnen voor binnenlandse marktinformatie zijn de kalverhandelaren, het bezoeken van veemarkten, de vakbladen en de kalvermelkleveranciers. De belangrijkste bronnen voor buitenlandse informatie zijn de vakbladen, het ANP en de buitenlandse afnemers voor kalfsvlees.

Nog niet een vierde deel van slachterijen geeft marktinformatie door. In hoofdzaak geven deze bedrijven marktinformatie door aan kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren. Daarnaast zijn er

ook enkele bedrijven die marktinformatie doorgeven aan kalverhouders meestal tijdens een bedrijfsbezoek, soms ook telefonisch, dus uitsluitend mondeling.

Meestal heeft de marktinformatie geen invloed op de beslissingen van de slachterijen over de omvang van de kalfsvleesafzet en/of de kwaliteit van het vlees, met name niet op kleinere bedrijven. Bij 37% van de slachterijen speelt de informatie een rol bij de bepaling van de omvang van de kalfsvleesafzet en bij 23% bij de bepaling van de kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees, waaronder 20% waarbij de informatie van invloed is op beide aspecten.

Hoewel alle slachterijen, die via volledige verticale integratie betrokken zijn bij andere fasen in de produktiekolom, van marktinformatie kennis nemen, heeft deze informatie weinig invloed op de omvang van de vertikale integratie. Ook heeft de marktinformatie weinig invloed op de verhouding tussen contracten en vrije kalveren en/of de leegstandsperiode. Deze betrekkelijk geringe invloed van de marktinformatie op de verhouding tussen contracten en vrije kalveren, hangt samen met de nadruk op het gegarandeerd zijn van de toelevering van kalveren bij het afsluiten van contracten.

Bij alle slachterijen, die contracten hebben afgesloten met kalverhouders, heeft de marktinformatie invloed op de kwaliteit van de geproduceerde kalveren nl. steeds via de sexe en meestal ook via het veeslag en het afleveringsgewicht.

Marktbeleid

Alle slachterijen passen een of meer kwaliteitsbeïnvloedende maatregelen rondom het moment van slachten toe. Zo passen bijna alle bedrijven gekoeld transport toe bij het vervoeren van kalfsvlees in Nederland; ruim een derde deel geeft de vervoerders van vleeskalveren opdracht tot rustig in- en uitlaten en rijden; bijna één kwart slacht de kalveren niet direct na aanvoer op de slachterij en ruim 10% past geforceerde koeling van het vlees na het slachten toe. Met uitzondering van het gekoeld transport van kalfsvlees in Nederland, worden deze maatregelen vooral getroffen door de grotere en de exporterende slachterijen.

De slachterijen, die contracten hebben afgesloten met kalverhouders geven deze altijd service. Deze serviceverlening vloeit voort uit de met kalverhouders afgesloten contracten, of vormt een zelfstandig doel nl. de beïnvloeding van de produktie naar kwantiteit en kwaliteit.

Alle slachterijen, die contracten met kalverhouders hebben afgesloten geven deze voorlichtingen vnl. t.a.v. de gezondheidszorg, de stallen en de boxen (breedte, front etc.). De meeste slachterijen geven ook bemiddelende en leverende service. De bemiddelende service heeft vooral betrekking op het afsluiten van contracten en het vinden van kalverleveranciers. De leverende service bestaat uit het bijhouden van een technische bedrijfsadministratie.

De prijs voor het kalfsvlees komt vrijwel steeds tot stand via onderhandelingen met afnemers. Gezien de homogeniteit van het

kalfsvlees, hebben de afnemers nauwelijks voorkeur voor een bepaald soort kalfsvlees. Een eigen prijsstelling is dus nauwelijks mogelijk.

Slechts 14% van de slachterijen, voornamelijk grote bedrijven, maakt zelf reclame voor kalfsvlees, waaronder 6% uitsluitend in Nederland, 6% uitsluitend in het buitenland en 3% zowel in Nederland als in het buitenland. Het ging hierbij om de door de slachterij gemaakte reclame en niet om die via de stichting "4 V's". Het geringe aantal reclame makende bedrijven hangt samen met de homogeniteit van het kalfsvlees. Wel kan via service zoals betalingsvoorwaarden, het soepel oplossen van geschillen en via het opbouwen van een vertrouwensrelatie met de klanten een voorkeur voor een bepaalde slachterij worden ontwikkeld.

De reclame in het binnenland wordt gemaakt in vakbladen en via vertegenwoordigers; in het buitenland op beurzen en via vertegenwoordigers. In de reclameboodschap ligt de nadruk steeds op de kwaliteit van het vlees, zoals dit ook het geval was bij het produktbeleid. Het maken van reclame via vertegenwoordigers duidt erop, dat een aantal slachterijen tevens via het reclamebeleid een vertrouwensrelatie met de klanten wil bewerkstelligen.

Slotbeschouwing

In de afgelopen periode is het aantal kalverslachtende bedrijven sterk afgenomen. Dit is een gevolg geweest van het schrappen van art. 8 uit de vleeskeuringswet. Door het wegvallen van de extra kosten van de "nadere keuring" werd het voor kleinere slachterijen voordeliger kalfsvlees te kopen in plaats van de kalveren zelf te slachten. De hierdoor teweeggebrachte concentratie van de slachtingen, zal gezien de verwachtingen van de slachterijen, in de toekomst nauwelijks verder toenemen.

Het schrappen van de "nadere keuring" betekende ook een vermindering van de inkomsten uit vleeskeuringen voor openbare slachthuizen, waardoor de kosten van deze slachthuizen die ten laste van de algemene middelen kwamen sterk opliepen. Daarbij kwam nog het feit, dat een aantal openbare slachthuizen vernieuwd of verplaatst dienden te worden, terwijl de daarvoor benodigde investeringen nauwelijks rendabel zouden kunnen zijn. Deze factoren en de verbeteringen in het vleesrapport zijn de redenen geweest voor het sluiten of in particuliere handen overgaan van een groot aantal openbare slachthuizen. Dit verklaart de stijging van het aandeel van de eigen slachthuizen in de kalverslachtingen in de afgelopen periode. De stijging in de betekenis van de eigen slachthuizen zal zich, gezien de verwachte investeringen in de toekomst nog voortzetten.

Door de relatieve schaarste aan nuka's is in de afgelopen periode het aantal kalverslachtingen stabiel gebleven. Ook in de toekomst mag nauwelijks enige toename van het aantal slachtingen worden verwacht. Zoals is aangegeven in paragraaf 7.3.1 mag ver-

wacht worden dat de gemiddelde verschillen in omzet tussen de slachterijen ingedeeld naar omzetklasse zullen afnemen.

De slachterijen zijn nauwelijks betrokken bij de produktie van vleeskalveren. Of dit zo blijft is nog de vraag. Dit is namelijk afhankelijk van de mate waarin de producenten van vleeskalveren inspelen op de wensen van de slachterijen ten aanzien van de kwaliteit van de dieren. Om dit te vergemakkelijken zou, mede gezien de onvrede over de huidige handelsklassen, een goed classificatiesysteem wenselijk kunnen zijn. Een aantal grote kalfsvlees exporterende slachterijen hebben nl. al op aandrang van de afnemers een eigen classificatiesysteem ingevoerd. Alleen grote tekortkomingen in de kwaliteit zouden de slachterijen kunnen doen besluiten het risico van een grotere betrokkenheid bij de produktie van vleeskalveren voor lief te nemen. Een ander zaak is het zich verzekeren via contracten van de aanvoer van voldoende kalveren. Door de te verwachten toename van de betekenis van de eigen slachthuizen zal, teneinde te komen tot een zo hoog mogelijke benutting van de beschikbaar capaciteit, het contractueel vastleggen van de aanvoer van vleeskalveren toenemen.

Verwacht mag worden, dat de kalfsvleesexport naar afnemers buiten de drie grote exportlanden (Frankrijk, Italië en West-Duitsland) verder zal toenemen. Hetzelfde geldt voor de binnenlandse afzet (zie ook 8.3.1). Tevens bestaat er een tendens bij detaillisten, met name bij grootslagerijen en supermarkten, en bij grosier om het uitbenen en verkleinen van het karkas over te laten aan de slachterij. Dit en het toenemende gewicht van de kalveren maakt het waarschijnlijk, dat in de toekomst de afzet steeds meer zal plaatsvinden in de vorm van voor- en achtervoeten en van deelstukken.

1. Inleiding

1.1 Doel en opzet van het onderzoek

In 1978 begon het Landbouw-Economisch Instituut met een onderzoek in de vleeskalversector. Aanleiding tot het onderzoek was het verzoek van het Landbouwschap om meer inzicht in de contractproductie (omvang, contractvormen, invloed op de positie van de agrarische producent) o.a. in de kalverhouderij. Daarnaast was er, zoals uit overleg met overheid en bedrijfsleven bleek, reden om aandacht te besteden aan die marktstructurele aspecten, die inzicht zouden geven in de toekomstmogelijkheden van deze produktietak. De kalverhouderij had en heeft namelijk te kampen met een aantal structurele problemen. Deze problemen houden verband met de bestaande overcapaciteit aan kalverboxen en de vergrote concurrentie om de nuchtere kalveren (nuka's), waardoor de nuka-prijzen sterk zijn gestegen. Bovendien moet circa 90% van het kalfsvlees worden geëxporteerd, in hoofdzaak naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het onderzoek zou het ten slotte ook mogelijk moeten maken de veranderingen in de afzetstructuur sinds 1968 en 1970 vast te stellen. In die jaren werd namelijk een soortgelijk onderzoek verricht.

Het huidige onderzoek richtte zich op het verkrijgen van inzicht in de volgende aspecten van de marktstructuur:

- de contractproductie en de verticale integratie.
In dit kader is aandacht besteed aan de omvang van de contractproductie en de verticale integratie, aan de hierbij betrokken bedrijfstypen en aan de gebruikte contractvormen. Ook is nagegaan, welke invloed de contractpartners van de kalverhouders hadden op hun bedrijfsvoering en hun beslissingen met betrekking tot de productieomvang, de benutting van de aanwezige kalverboxen, de aan- en verkoop van kalveren.
- de marktpositie bij de afzet van kalfsvlees.
Hierbij gaat het om de sterke en zwakke punten van het Nederlandse kalfsvlees t.a.v. kwaliteit, prijs en kostenstructuur op de markten van de voor Nederland belangrijkste exportlanden (Italië, West-Duitsland en Frankrijk).
- de marktpositie op de nuka-markt.
Nagegaan is of er kwaliteitsverschillen bestaan tussen enerzijds de nuka's bestemd voor de kalfsvleesproductie en anderzijds de nuka's bestemd voor de roodvleesproductie, de startkalverproductie en de levende export.
- de aanpassing van het aanbod aan de vraag.
In dit kader is aandacht besteed aan de wijze waarop markt-informatie wordt verkregen, wie over de aanpassing van het aanbod aan de vraag beslist en welke factoren een eventueel noodzakelijke aanpassing belemmeren.

8. KALVERMEELLEVANCIAIRS

- I. Kenmerken van de bedrijven
- Voeromzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
 - Vestigingsplaats (zie A i a)
 - Opslagwijze kalvermeel, transportmiddelen, te verlenen investeringen, personeelsbestand
 - Aard: industrie, handel, coöperatief, particulier
- II. Relaties met de markt
- Aan- en verkooptraject, redenen om kalvermeel al dan niet via de handel af te zetten
 - Oude- en nieuwe afnemers/leverancierscategorien
 - Commissiehandel en inschakeling van commissi-nairs
 - Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling, kortingen en toeslagen
 - Contractproductie: soort contract, met wie afge-slotten, redenen con-tractproductie, contract financiering, overname
 - Kwaliteitsaspecten: af-nemers slechte en beste kalveren, beoordeling vee-markt, opvangcentrum en handelklassen
 - Productpolitiek, reclame voor kalvermeel (zie CII g)
 - Marktinformatie (zie CII g)
 - Meervoudige relaties
 - leverancier veevoer/afnemer kalveren
 - leverancier veevoer/afnemer kalveren
- III. Ge- en verkochte producten
- Nuchtere kalveren
 - Startkalveren
 - Vleeskalveren
 - Kalvermeel

A. KALVERHOUDERS

- I. Kenmerken van de kalverhouders
- Vestigingsplaats: dbr-gebied, provincie, concentratiegebied.
 - Opp. cultuurground en gepacht land, eigendom kalverhokken.
 - Specialisatie: Var-type, hoofd-neuwerbeep, specialisatiegraad.
 - Productieomvang: afzet in 1978, hokcapaciteit, gerealiseerde en geplande uitbreiding, mate van benutting, factoren van invloed op de omvang en de benutting van de capaciteit
 - Leetijd bedrijfsbehoef, opvolgings situatie, sinds wanneer land-bouwer en kalverhouder lidmaatschap coöperaties
 - Omgevingsfactoren, ligging t.o.v. bebouwde kom en hinderge-voelige objecten
- II. Relaties met de markt
- Typing marktmartners (zie BI, CI en DI)
 - Tussenpersonen: soort, vestigingsplaats (zie AI)
 - Aantal, duur en aard van de relaties met de marktpartners
 - Prijsbepaling, wijze van leveren, kortingen en toeslagen
 - Marktinformatie: welke, invloed op productie en keuze leveran-ciers/afnemers
 - Invloed leveranciers en afnemers op productiecapaciteit en capaciteitsbenutting
 - Contracten: soort, inhoud, contractpartners, financiering, reden contractproductie
 - Invloed contractpartners op soort produkt en bedrijfsvoering
 - Jaar afsluiten te contract en laatste contract, redenen incidentele contractproductie
 - Meervoudige relaties (zie BIII, CIII en DIII)
 - Ge- en verkochte producten
 - Nuchtere kalveren
 - Vleeskalveren
 - Kalvermeel

C. KALVERHANDEL

- I. Kenmerken van deze bedrijven
- Handelsozet, parallelhandel, specialisatie, in-tegratie en redenen daarvoor.
 - Vestigingsplaats (zie A i a)
 - Transportmiddelen, perso-neelsbestand, ruimte voor tijdelijke opslag, te ver-wachten investeringen
 - Aard: Coöletterend, dis-tribuerend, prijsaarbtrage
- II. Relaties met de markt
- Aan- en verkooptraject
 - Oude en nieuwe afnemers/leverancierscategorien
 - Commissiehandel, inscha-keling van commissi-nairs
 - Redenen commissiehandel
 - Service aan kalverhouders, wijze van prijsbepaling
 - Contractproductie: soort contract, met wie afge-slotten, redenen contract-productie, contractfinan-ciering, overname visco's van de mesters
 - Kwaliteitsaspecten, af-nemers slechte en beste kalveren, beoordeling vee-markt, opvangcentra en handelklassen
 - Marktinformatie: welke, hoe verkregen, aan wie doorgegeven, rol t.a.v. productie
 - Meervoudige relaties
 - afnemer kalveren
 - leverancier kalveren
 - afnemer kalveren
- III. Ge- en verkochte producten
- Nuchtere kalveren
 - Startkalveren
 - Vleeskalveren

D. KALVERSLACHTERLIJEN

- I. Kenmerken van deze bedrijven
- Viesomzet, parallelhandel, specialisatie, integratie en redenen daarvoor
 - Vestigingsplaats (zie AI a)
 - Opslagcapaciteit, slachtcapaciteit, transportmiddelen, personeels-bestand, te verwachten investeringen
 - Aard: particulier, coöperaties, verrichte bewerkingen
- II. Relaties met de markt (zie BII, a, b, e, f ent., alsmede CII, c, d)
- Eisen aan kwaliteit te kopen kalveren, maatregelen tot kwaliteits-behoud
 - Reclame voor kalvsvlees
 - Meervoudige relaties (zie BII i en CII h)
 - Ge- en verkochte producten
 - Nuchtere kalveren
 - Startkalveren
 - Vleeskalveren
 - Kalvsvlees

- de positie van de verschillende produktiefasen.
Nagegaan is de kwantitatieve en functionele betekenis van de verschillende fasen (produktie, handel en verwerking) en hun onderlinge relaties. In dit kader is tevens aandacht besteed aan de samenhang tussen de agrarische produktiestructuur en de marktstructuur t.a.v. vestigingsplaatsen, verplaatsingsafstanden, bedrijfsgroottestructuur en mate van specialisatie.
- de ontwikkelingen in de afzetstructuur.
Hierbij ging het om de veranderingen in de betekenis van de verschillende afzetkanalen, om veranderingen in het aantal en de grootteverdeling van de marktpartijen, hun functie en onderlinge relatie en om veranderingen in de prijsvorming, concurrentieverhoudingen en concurrentiemiddelen.

Overzicht 1.1 geeft weer het terrein van onderzoek en de samenhang tussen de onderzoekingsresultaten.

De gegevens zijn verzameld door middel van enquêtes bij kalverhouders, kalverhandelaren, kalvermelkleveranciers en kalverslachtende bedrijven. Daarnaast zijn er studiereizen gemaakt naar West-Duitsland en Frankrijk en zijn gegevens verzameld over de kalfsvleesmarkt in Italië. Op deze wijze is o.a. informatie verkregen over de afzetstructuur van nuka's, startkalveren, vleeskalveren, kalvermelk en kalfsvlees.

De resultaten van het onderzoek bij kalverhouders en bij kalvermelkleveranciers en die in de belangrijkste exportlanden (West-Duitsland, Frankrijk en Italië) zijn inmiddels gepubliceerd. Na deze publikatie over slachterijen zal nog een rapport verschijnen over de resultaten van de enquête bij kalverhandelaren. Ter afronding van het geheel zullen de onderzoekingsresultaten worden samengebracht in een samenvattend slotrapport.

In dit rapport over de slachterijen zal niet worden ingegaan op alle hierboven vermelde aspecten van de marktstructuur. Aan de orde zullen komen de contractproduktie en de verticale integratie, de aanpassing van het aanbod aan de vraag en de ontwikkelingen in de afzetstructuur bezien vanuit de slachterij.

1.2 Uitvoering enquête en nauwkeurigheid

Dit rapport geeft de onderzoekingsresultaten weer van een enquête bij slachterijen.

De enquête is in het voorjaar van 1980 uitgevoerd door een aantal medewerkers van de afdeling structuuronderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut. De toen verzamelde gegevens hadden betrekking op het jaar 1979.

Van de in totaal 35 kalveren slachtende bedrijven zijn de grote en de middelgrote bedrijven allemaal geënquêteerd. Uit de kleine bedrijven (minder dan 1000 kalverslachtelingen per jaar) is een steekproef genomen. Door deze werkwijze zijn 26 van de 35 slachterijen, die met elkaar 98% van alle vleeskalveren slachtten,

geënuquëteerd. Door deze werkwijze zijn de resultaten van de enquëte vrijwel een exacte weergave van de werkelijkheid.

Het aantal vleeskalveren, dat volgens de enquëte in 1979 werd geslacht, nl. ca. 1.035.000, is vrijwel gelijk aan het aantal vleeskalveren (1.042.000), dat volgens de tellingen van het Produktschap voor Vee en Vlees in dat jaar is geslacht.

Ook de kalfsvleesproduktie is volgens beide bronnen vrijwel gelijk. Deze produktie bedroeg volgens het onderzoek ruim 132.500 ton 1), volgens het Produktschap voor Vee en Vlees ruim 131.000 ton.

1.3 Achtergronden bij het onderzoek

De waarde van de Nederlandse kalfsvleesproduktie (slachtingen en levende export), gemeten in producentenprijzen bedroeg in 1980 1176 miljoen gulden. Het uitvoeroverschot van de vleeskalversector bedroeg in 1980 bijna 1 miljoen gulden.

Nederland is binnen de EEG de grootste exporteur van kalfsvlees. Onze export maakte in 1980 80% uit van de gesommeerde kalfsvleesexport van alle EEG-landen. In dat jaar bedroeg ons aandeel in de totale EEG-kalfsvleesproduktie ca. 17%; in consumptie slechts 2%.

Het Nederlandse kalfsvlees wordt in hoofdzaak geëxporteerd naar West-Duitsland, Italië en Frankrijk. Het Nederlandse marktaandeel in West-Duitsland is in de periode 1970 tot 1979 voortdurend toegenomen tot 38% in 1979. In 1980 nam het marktaandeel af tot 33%. Ons marktaandeel in Italië schommelt de laatste jaren rond de 20%, terwijl het marktaandeel in Frankrijk ca. 4% bedraagt. In 1980 was voor Nederland Italië het belangrijkste exportland. Na 1975 is ook de export naar "Derde Landen", met name Oostenrijk, Zwitserland en Griekenland toegenomen. Dit laatste land is sinds kort ook lid van de EEG.

Na 1970 is het aantal kalverslachtingen maar in beperkte mate toegenomen. Dit als gevolg van de toegenomen sterfte van nuchtere kalveren, de grotere vraag naar nuchtere kalveren voor de roodvleesproduktie en de levende export en het vrijwel verdwijnen van de slachtingen van nuchtere kalveren. Hierdoor is een sterke concurrentie tussen de verschillende bestemmingen om de nuchtere kalveren ontstaan en is het percentage van de geboren kalveren dat als vleeskalf wordt geslacht teruggelopen van 46% in 1970 tot 40% in 1980.

De kalfsvleesproduktie is meer toegenomen dan het aantal kalverslachtingen. Dit komt, doordat het gemiddeld geslacht gewicht voortdurend is toegenomen en wel tot 120 kg in 1980. Het kalfsvlees wordt voor bijna 90% geëxporteerd. De binnenlandse consumptie per hoofd van de bevolking is vrij klein en bedraagt sinds

1) Exclusief bijkoop en eetbare afvallen.

1975 ca. 1 kg per jaar.

De schaarste aan nuchtere kalveren heeft de prijs hiervan sterk doen toenemen. Deze prijsstijging was zelfs groter dan die van de vleeskalveren. De prijs van de kalvermelk nam slechts in geringe mate toe. Door de gunstiger geworden verhouding tussen de prijs van kalvermelk en die van vleeskalveren is het eindgewicht van de vleeskalveren verhoogd en nam de mestperiode met ruim 20 dagen toe. De gestegen prijs van de nuchtere kalveren heeft de rentabiliteit van de vleeskalverhouderij negatief beïnvloed. Met name na 1975 waren de arbeidsopbrengsten laag, in sommige jaren zelfs negatief. De arbeidsopbrengst per afgeleverd kalf wisselt sterk van jaar tot jaar. De belangrijkste oorzaken hiervan zijn de fluctuaties in de opbrengstprijzen van vleeskalveren en in de nuka-prijzen. Het grote aandeel van de non-factorkosten, met name van kalvermelk en nuka's, maakt dat kleine prijswijzigingen hiervan en van de vleeskalveren, grote gevolgen hebben voor de arbeidsopbrengst.

Voor de ontwikkeling van het aantal kalverslachterijen en voor de plaats waar de kalveren geslacht worden (openbaar- of particulier slachthuis) is het schrappen, in het midden van de jaren 70, van de "nadere keuring" van betekenis geweest. Het verdwijnen van de keuring als het vlees van het ene naar het andere vleeskeuringsdistrict werd vervoerd, maakte een verplaatsing van de slachterijen van de consumptiegebieden naar de productiegebieden mogelijk en verminderde voor de binnenlandse grossiers de noodzaak om alle diersoorten zelf te slachten. Het bijkopen van vlees werd immers goedkoper. Doordat tevens de openbare slachthuizen geen inkomsten meer uit deze "nadere keuring" ontvingen, kwam een aantal daarvan in exploitatiemoeilijkheden te verkeren. Dit heeft geleid tot het sluiten ervan of het tot het overgaan van openbare slachthuizen in particuliere handen.

De concentratie van de kalverslachtingen op een beperkt aantal grote slachterijen maakt rationeel werken mogelijk. Toch bleek uit een enquête van het Produktschap voor Vee en Vlees bij de 12 grootste kalverslachterijen, dat er nogal wat overcapaciteit is. De benuttingsgraad van de slachtcapaciteit varieerde door de seizoensschommelingen in het aanbod tussen de 35 en 70% terwijl de aanwezige koelcapaciteit, in de maand met het hoogste aanbod, maar voor ca. 40% werd benut.

Voor een eerlijke concurrentie tussen de slachterijen om de vleeskalveren is de PVV-regeling "slachting en weging vleeskalveren" van belang. Deze regeling uniformeert de gewichtsbepaling van de vleeskalveren en is op 1 januari 1980 in werking getreden. De slachterijen kunnen terzake op vrijwillige basis een overeenkomst aangaan met het Produktschap voor Vee en Vlees, waarbij de controle op de uitvoering berust bij de Internationale Controle Maatschappij. Eind 1980 hadden 13 vooral grote slachterijen een dergelijke overeenkomst afgesloten, waardoor ca. 90% van de vleeskalveren onder deze regeling valt. Inmiddels wordt ook gewerkt aan het opstellen van "Algemene verkoopvoorwaarden vleeskalveren".

1.4 Opbouw rapport

Na de inleiding wordt in het volgende hoofdstuk aan de hand van de enquêteresultaten ingegaan op de structuur van de slachterijen. In dit kader komt o.a. aan de orde het aantal bedrijven, de groottestructuur en de regionale concentratie.

In hoofdstuk 3 staat de beschrijving van de afzetstructuur centraal. De aan- en verkoopkanalen en de functies van de verschillende categorieën van bedrijven bij kalveren en kalfsvlees komen hier aan de orde. Tevens wordt ingegaan op de relaties (aantal, aard, nieuwe en oude) tussen slachterijen en hun leveranciers en afnemers, de eventueel gegeven kortingen en toeslagen op de prijs van vleeskalveren, de eventuele kwaliteitsverschillen naar de bestemming van het kalfsvlees en de meningen van de kalverslachterijen over de indeling in handelsklassen voor vleeskalveren.

De contracten staan centraal in hoofdstuk 4. Hierbij wordt aandacht besteed aan de kenmerken van de slachterijen met een contract, de gebruikte contractvormen, de categorieën contractpartners van de slachterijen. Ook wordt aandacht besteed aan de redenen voor het afsluiten van contracten.

In hoofdstuk 5 wordt ingegaan op de marktinformatie, waarover de slachterijen beschikken. Aan de orde komen daarbij de typen marktinformatie, de wijze van kennisnemen, het doorgeven van marktinformatie aan andere categorieën en de betekenis van de informatie voor beslissingen over de productiecapaciteit, de kwaliteit van het kalfsvlees, de omvang van de verticale integratie en de contractproductie en over de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren.

Het marktbeleid via de instrumenten van de marketing mix (product, prijs, promotie) is het onderwerp van hoofdstuk 6.

Het onderwerp van het laatste hoofdstuk (7) is de verandering in de bedrijfsstructuur en die in de aan- en verkoopstructuur, tussen 1970, toen eveneens een marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij plaatsvond, en 1979. In dit hoofdstuk wordt ook ingegaan op de verwachtingen van de slachterijen ten aanzien van hun kalfsvleesomzet en ten aanzien van de door hen tot 1983 te verrichten vervangings- en uitbreidingsinvesteringen.

2. Bedrijven die kalveren slachten

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zullen een aantal structuurkenmerken van de kalverslachtende bedrijven (exporteurs en binnenlandse groothandelaren) aan de orde komen. Aan de hand van de gegevens van het LEI-enquête bij slachterijen wordt ingegaan op de regionale spreiding van de bedrijven, de bedrijfsgroottesstructuur, de mate van specialisatie en integratie en de slachtcapaciteit. Ook de samenhang tussen de structuurkenmerken komt aan de orde.

2.2 Regionale spreiding

Bij deze beschouwing over regionale aspecten wordt gebruik gemaakt van een vierdeling van Nederland, gebaseerd op de belangrijkste produktiegebieden (Gelderland, Noord-Brabant) en het belangrijkste binnenlandse consumptiegebied van kalfsvlees (Noord- en Zuid-Holland).

Tabel 2.1 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet 1) en de gemiddelde afzet per bedrijf naar regio

	Aantal bedrij- ven	Kalfsvlees afzet (tonnen)	Gem. afzet per be- drijf (ton)
Nederland	35	141800	4051
w.v. naar vestigingsgebied	%	%	
- Gelderland	11	45	15993
- Noord-Brabant	6	10	7140
- Noord- en Zuid-Holland	69	39	2271
- Overig Nederland	14	6	1740

1) Vlees van vleeskalveren

In 1979 zetten de slachterijen ruim 140.000 ton kalfsvlees af. Dit is gemiddeld per bedrijf ruim 4.000 ton.

Uit de tabel blijkt dat in Gelderland - het belangrijkste produktiegebied van vleeskalveren - maar 11% van de slachterijen is gevestigd, voornamelijk op de Veluwe en in de Achterhoek. Met elkaar verkopen deze bedrijven 45% van al het kalfsvlees. De gemiddelde jaarafzet ligt er dan ook ruim boven het landelijk gemiddelde.

In Noord-Brabant - het qua belangrijkheid tweede produktiegebied van vleeskalveren - is maar 6% van alle slachterijen gevestigd. Deze bedrijven verkopen gezamenlijk ca. 10% van al het kalfsvlees. Ook de gemiddelde jaarafzet van de brabantse bedrijven ligt boven het totaalgemiddelde.

De meeste slachterijen zijn gevestigd in Noord- en Zuid-Holland, het belangrijkste binnenlandse consumptie-centrum. De gemiddelde jaarafzet van de slachterijen ligt hier beneden het landelijk gemiddelde. Het verschil in de gemiddelde afzet per gebied hangt samen met het al dan niet voorkomen in een gebied van een aantal exporterende bedrijven. De kalfsvleesexporteurs zijn gevestigd in Gelderland, Noord-Brabant en Zuid-Holland. In al deze provincies ligt de gemiddelde afzet boven het landelijk gemiddelde. Binnenlandse vleesgroothandelaren komen vooral in de andere gebieden voor. Deze bedrijven zetten in 1979 gemiddeld 380 ton kalfsvlees af: de exporterende bedrijven 10.265 ton.

2.3 Grote en kleine slachterijen

Op basis van de in 1979 afgezette hoeveelheid kalfsvlees zijn de bedrijven ingedeeld naar grootteklasse.

Tabel 2.2 geeft weer, hoe de bedrijven over de verschillende grootteklassen zijn verdeeld en welk deel van de totale kalfsvleesafzet zij voor hun rekening nemen.

Tabel 2.2 Verdeling van slachterijen, kalfsvleesafzet en gemiddelde afzet per bedrijf naar jaarafzet kalfsvlees.

	Aantal bedrij- ven	Kalfsvlees- afzet (tonnen)	Gemiddelde afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar jaarafzet kalfsvlees	%	%	
- tot 500 ton kalfsvlees	49	4	306
- 500 - 1500 ton kalfsvlees	20	4	434
- 1500 ton en meer kalfsvlees	31	93	11919

Het overgrote deel van de afzet (93%) is geconcentreerd bij de grootste slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees). De resterende 7% van de afzet is vrijwel gelijk verdeeld over de bedrijven met een jaarafzet tot 500 ton kalfsvlees (49%) en de bedrijven met een jaarafzet van 500 - 1500 ton kalfsvlees (20%).

Wat de regionale verdeling naar grootteklassen betreft, kan worden opgemerkt, dat de grote slachterijen vooral gevestigd zijn in Gelderland, Noord-Brabant en Zuid-Holland (zie ook de gemiddel-

de afzet per regio in tabel 2.1).

Bij de kalverslachtende ondernemingen zijn ruim 4000 personen werkzaam, waarvan de overgrote meerderheid (3990) permanent. De part-time werkkrachten nemen maar 18 manjaren voor hun rekening; de seizoenswerkkrachten 14.

Op grond van het aandeel van het kalfsvlees in de totale vleesafzet is het aantal manjaren betrokken bij de kalfsvleeshandel te schatten op ca. 610 manjaren 1). Van deze hoeveelheid komt ca. 50% voor rekening van de in Gelderland gevestigde bedrijven en bijna 30% voor die in Zuid-Holland.

2.4 Specialisatie en integratie

2.4.1 Specialisatie

Behalve kalfsvlees 2) verhandelden de meeste slachterijen ook vlees van andere dieren, dat ze door eigen slachtingen of door aankoop hebben verkregen. Slechts 11% van de slachterijen verhan-

Tabel 2.3 Het aantal kalverslachtende bedrijven dat de verschillende diersoorten koopt en verkoopt en het door hen in totaal en gemiddeld per bedrijf geslachte aantal dieren cq. de verhandelde hoeveelheid vlees.

	aantal bedrij- ven	aantal slachtin- gen cq. vleesom- zet (ton)	gemiddeld per be- drijf
Slachting van			
- vleeskalveren	35	1035432	29584
- andere kalveren	13	19416	1494
- varkens	6	2498142	416357
- runderen	23	181640	7897
- schapen	23	265580	11547
- overige slachtingen *)	2	20045	10023
Bijkoop van			
- kalfsvlees	20	1140	57
- varkensvlees	2	1500	750
- rundvlees	19	3610	190
Afzet van			
- kalfsvlees	35	141800	4051
- nuka- en graskalvervlees	12	252	21
- varkensvlees	6	208602	34767
- rundvlees	24	54808	2284
- schapevlees	23	6674	290
- overig vlees *)	2	414	207

*) Van paarden en geiten.

1) Excl. de arbeid door loonslachten op het openbaar slachthuis.

2) Vlees van vleeskalveren.

delt uitsluitend kalfsvlees, 69% verhandelt daarnaast ook rundvlees, 66% schapenvlees, 35% nuka- en graskalvervlees en 17% varkensvlees. Enkele bedrijven verhandelden ook ander vlees. Het grote aantal slachterijen, dat behalve kalveren ook schapen slacht houdt verband met de afzetverwantschap van kalfs- en schapevlees. Beide vleessoorten worden nl. in hoofdzaak geëxporteerd.

Uit tabel 2.3 blijkt, dat vele slachterijen behalve vleeskalveren ook grote aantallen varkens, runderen en/of schapen slachten. Daarnaast koopt nog ruim tweederde deel van de slachterijen vlees bij. Meestal rund- en/of kalfsvlees, soms ook varkensvlees.

Uit tabel 2.3 is ook af te leiden, dat de slachting van vleeskalveren en de handel in kalfsvlees maar een beperkt deel (ca. 25%) van het totaal aantal slachtingen respectievelijk van de totale vleesafzet bij de slachterijen uitmaakt, met name bij de niet-exporterende bedrijven. Opgemerkt kan nog worden, dat naarmate de bedrijven meer kalfsvlees afzetten, ze relatief minder vaak vlees bijkopen en/of andere dieren dan vleeskalveren slachten.

In tabel 2.4 is de verdeling van de bedrijven en van kalfsvleesafzet naar de mate van specialisatie op kalfsvlees weergegeven.

Tabel 2.4 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de mate waarin de slachterijen op kalfsvlees zijn gespecialiseerd.

	Aantal bedrij- ven	Kalfsvlees afzet (tonnen)	Gemiddeld afzet per bedr. (ton)
Totaal	5	141800	4051
w.v. naar specialisatiegraad 1)	%	%	
- tot 25%	14	2	452
- 25 - 50%	55	25	1837
- 50 - 75%	3	0	435
- 75 - 95%	17	30	7232
- 100%	11	43	15117

1) Het percentage dat de kalfsvleesafzet vormt van de totale vleesafzet van de onderneming.

Ruim tweederde deel van slachterijen, waaronder relatief veel kleine niet exporterende bedrijven, is voor minder dan 50% op de kalfsvleesafzet gespecialiseerd. Deze groep neemt maar 27% van de afzet voor haar rekening en is naar verhouding veel gevestigd in Overig Nederland en Noord-Holland.

Bijna 30% van de bedrijven heeft een specialisatiegraad van meer dan 75%. Deze groep bedrijven, waaronder veel grotere exporte-

rende en in Gelderland en Noord-Brabant gevestigde bedrijven, neemt bijna drievierde van de totale kalfsvleesafzet voor haar rekening.

2.4.2 Vertikale integratie 1)

Behalve dat nogal wat kalverslachtende ondernemingen vlees van andere dieren verhandelen, zijn een aantal (7) van hen ook betrokken bij activiteiten in andere fasen van de produktiekolom. Bijna een kwart van de kalverslachtende ondernemingen produceert kalvermelk, houdt of verhandelt kalveren. De kalverslachtende ondernemingen produceren in eigen bedrijven 30% van alle kalvermelk en 1% van alle vleeskalveren. Ze verhandelen via eigen bedrijven 8% van alle nuchtere kalveren en geringe hoeveelheden startkalveren. Ook zetten ze een kleine hoeveelheid vlees af via eigen slagswinkels. De organisatorische banden tussen slachterijen en kalvermelkproducenten worden in toenemende mate ook commerciële banden.

De belangrijkste reden tot het houden van vleeskalveren is voor de slachterijen het doen van onderzoek. Daarnaast speelt nog een rol het verkrijgen van inzicht in de kosten en de marges.

Als redenen om in kalveren te handelen vermelden de slachterijen het tegengaan van te hoge marges en de aan contractpartners te geven service. Bij de produktie van kalvermelk door de kalverslachtende bedrijven speelt naast het verbeteren van de aanpassingen van het kalfsvleesaanbod aan de vraag ook de wens tot diversificatie en tot verbeteren van het rendement een rol. Ook bij de vleesdetailhandel speelt het verbeteren van het rendement een rol.

Van de grote slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees) is 55% vertikaal geïntegreerd in één of meerdere andere produktiefasen; van de middelgrote bedrijven (jaarafzet 500 - 1500 ton kalfsvlees) 29%, terwijl geen van de kleinere bedrijven vertikaal geïntegreerd is. Ook kan nog vermeld worden, dat relatief veel van de in Gelderland en Noord-Brabant gevestigde slachterijen betrokken zijn bij activiteiten in andere fasen van de produktiekolom.

Tot slot kan nog opgemerkt worden, dat de slachterijen in overgrote meerderheid (86%) zelfstandige bedrijven zijn, 6% is onderdeel van een divisie en 8% van een moedermaatschappij.

Deze laatste twee groepen slachterijen, waartoe uitsluitend grote bedrijven behoren, zijn niet alleen steeds betrokken bij andere activiteiten in de kalversector maar voor het merendeel ook bij activiteiten buiten de sector. Van de zelfstandige bedrijven is het merendeel (90%) uitsluitend betrokken bij het slachten van kalveren, slechts 10% is vertikaal geïntegreerd.

1) De activiteiten in de opeenvolgende produktiefasen zijn hierbij binnen één onderneming samengebracht.

2.5 Slachtcapaciteit

In 1979 werd bijna een derde deel van de vleeskalveren geslacht op het openbaar slachthuis, de overige in particuliere slachterijen. Het merendeel van de slachterijen (74%), waaronder zeer veel kleine niet-exporterende bedrijven slachtte de vleeskalveren op het openbaar slachthuis, 23%, voornamelijk grote bedrijven, slachtte in een particulier slachthuis en 3% zowel in een particuliere als in een openbare slachterij. De bedrijven die slachten op het openbaar slachthuis zijn naar verhouding vaak in Noord-Brabant, Noord- en Zuid-Holland en "Overig Nederland" gevestigd. Van de bedrijven die in particuliere slachthuizen slachten, zijn er naar verhouding veel in Gelderland - het belangrijkste produktiegebied - gevestigd. Deze bedrijven behoren relatief vaak tot de grote slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees).

Uit de vergelijking van de jaarcapaciteit met het aantal kalverslachtingen in 1979 blijkt, dat er een overcapaciteit is van bijna 20% ¹⁾. Deze overcapaciteit is nodig om de seizoensschommelingen in het aantal slachtingen op te kunnen vangen. In 1979 varieerde het aantal slachtingen per maand van bijna 63000 in februari tot bijna 112000 in augustus. Uitgaande van de weekcapaciteit en van het feit, dat augustus in 1979 4,6 werkweken omvatte, blijkt ook in de maand met het hoogst aantal slachtingen de capaciteit bijna 10% groter te zijn dan het aantal slachtingen. Geconcludeerd moet dan ook worden, dat de bestaande slachtcapaciteit aan de ruime kant is. Uit de uurcapaciteit blijkt, dat het aantal slachtingen door intensivering van de beschikbare capaciteit nog verder is op te voeren. Hierbij moet worden aangetekend, dat de bestaande capaciteit groot genoeg is om de nu als startkalf levend geëxporteerde kalveren, zonder dat uitbreiding nodig is, te kunnen slachten. Daarnaast moet worden opgemerkt, dat de kalverslachting ook kan worden gebruikt voor het slachten van schapen. In 2.4.2 blijkt dat vele kalverslachterende bedrijven ook schapen slachten.

Uit de vergelijking van de verdeling van de uurcapaciteit over openbare slachthuizen en particuliere slachterijen met dezelfde verdeling bij de week- en jaarcapaciteit is af te leiden, dat met name op openbare slachthuizen relatief veel overcapaciteit voorkomt.

Vergelijking van de verdeling van de slachtingen over openbare slachthuizen en particuliere slachterijen met de jaarcapaciteit laat zien, dat de bedrijven op openbare slachthuizen de door hen gehuurde capaciteit intensiever gebruiken dan de bedrijven met

1) Hierbij is uitgegaan van de capaciteit die de slachterijen bezitten of gehuurd hebben. Bij de berekening is gelet op de eventuele beperkende invloed van de koelcapaciteit. Het Productschap voor Vee en Vlees houdt hier geen rekening mee. Dit verklaart waarom de door haar berekende overcapaciteit (zie blz. 20) groter is, dan hier naar voren komt.

eigen slachterijen. Dit houdt in, dat de bedrijven die op openbare slachthuizen slachten de daar bestaande overcapaciteit voor rekening van het slachthuis laten komen en het huren van capaciteit beperken tot hetgeen noodzakelijk is.

Tenslotte kan nog worden opgemerkt, dat de gemiddelde capaciteit per bedrijf bij particuliere slachterijen veel groter is dan die bij openbare slachthuizen.

Tabel 2.5 Verdeling van de slachtcapaciteit naar openbare en particuliere slachthuizen.

	De slachtcapaciteit		
	per uur 1)	per week 2)	per jaar 3)
Totale capaciteit	1733	26316	1235477
w.v. op:	%	%	%
- openbare slachthuizen	52	26	29
- particuliere slachterijen	48	74	71

- 1) De totale uurcapaciteit op de slachthuizen waar kalveren geslacht worden. Daar een aantal bedrijven op hetzelfde slachthuis slacht, is het aantal slachtplaatsen kleiner dan het aantal kalverslachterijen.
- 2) De capaciteit bij de normale duur van de werkdag en bij de huidige voorschriften op hygiënisch gebied, bij een bezetting gedurende 5 werkdagen per week en rekening houdend met de aanwezige koelcapaciteit. Bij bedrijven die slachten op een openbaar slachthuis is uitsluitend de door hen gehuurde capaciteit opgenomen.
- 3) De capaciteit bij de normale duur van de werkdag, bij de huidige voorschriften op hygiënisch gebied, bij een gemiddeld aantal werkdagen per jaar en rekening houdend met de aanwezige koelcapaciteit en de seizoensfluctuaties in het aanbod. Bij de bedrijven die slachten op een openbaar slachthuis is dit gevraagd voor de door hen gehuurde capaciteit.

3. Aan- en verkoopstructuur

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de aan- en verkoop van kalveren en kalfsvlees door slachterijen. Daarbij komt aan de orde:

- de categorieën van leveranciers van wie de kalveren zijn gekocht en de categorieën van afnemers aan wie de kalveren en het kalfsvlees zijn verkocht. Hierbij is de aan- en verkoop van kalveren door bemiddeling van een commissionair (veehandelaar) beschouwd als aankoop van respectievelijk verkoop aan deze commissionair (veehandelaar). Deze opdeling van de totale aan- en verkopen naar categorieën van leveranciers en afnemers is niet gevraagd voor de aan- en verkopen op veemarkten, opvangcentra en vleesgroothandelmarkten;
- de aantallen in 1979 ge- en verkochte nuchtere kalveren (nuka's), startkalveren en vleeskalveren, alsmede de in dat jaar ge- en verkochte hoeveelheid kalfsvlees. De begrippen "verkocht" en "gekocht" dienen te worden opgevat in de zin van "bestemming" en "herkomst", d.w.z. inclusief interne leveringen. Zo omvat het begrip "gekocht" ook de kalveren afkomstig van het eigen landbouwbedrijf van de geënquêteerde. Het begrip "verkocht" omvat ook de nuchtere kalveren die de geënquêteerde slachters zelf mesten of laten mesten op voer- en vastgeldcontract;
- de aantallen kalveren, die de geënquêteerde slachterij in opdracht van derden verhandelt (commissiehandel). Voor deze bemiddeling ontvangt de slachter van de opdrachtgever een vergoeding; meestal is dit een bepaald bedrag per verhandeld dier;
- de contractuele relaties met leveranciers en afnemers. De op contract ge- en verkochte aantallen kalveren en de hoeveelheid kalfsvlees die op contract is afgezet. Contractuele relaties worden geacht aanwezig te zijn als voor de aanvang van de mestperiode een overeenkomst met een leverancier of afnemer is afgesloten betreffende de levering of afname van kalveren. Ook z.g. "doorlopende afspraken" vallen hieronder. Onder een "doorlopende afspraak" wordt verstaan een leverings- of afnameovereenkomst voor onbepaalde tijd, waarbij een bepaalde hoeveelheid kalfsvlees of kalveren per tijdseenheid zal worden geleverd of afgenomen. Tevens zijn tot de contractuele leveringen gerekend die leveringen van kalfsvlees die via inschrijving tot stand zijn gekomen;
- bij de aan- en verkoop van kalveren en kalfsvlees is ook geïnformeerd naar het aantal bedrijven waarmee in 1979 zaken werden gedaan en wel per categorie van leveranciers of afne-

- mers. Bij aan- en verkopen op veemarkten, opvangcentra, kalverhouders en consumenten is deze informatie niet gevraagd, evenmin als voor de aan- en verkopen met het eigen landbouwbedrijf of de eigen slachterij van de slachter;
- met betrekking tot de afzet en aankoop van kalfsvlees is ook gevraagd naar de vorm waarin dit plaats vond (karkassen, voor- en achtervoeten, deelstukken met of zonder been, consumabele afvallen), naar de bij slachterijen beschikbaar transportmidelen voor kalveren en kalfsvlees en naar de voor kalfsvlees beschikbare vries- en koelcapaciteit;
 - teneinde een indruk te krijgen van de stabiliteit van het aan- en verkooppatroon is nagegaan met welke leveranciers- en afnemerscategorieën in de periode 1970 t/m 1978 wel zaken werden gedaan, maar in 1979 niet meer (oude categorieën). Tevens is gevraagd met welke leveranciers- en/of afnemerscategorieën voor het eerst in 1978 of 1979 zaken werden gedaan (nieuwe categorieën).

3.2 Aan- en verkoop van nuchtere kalveren 1)

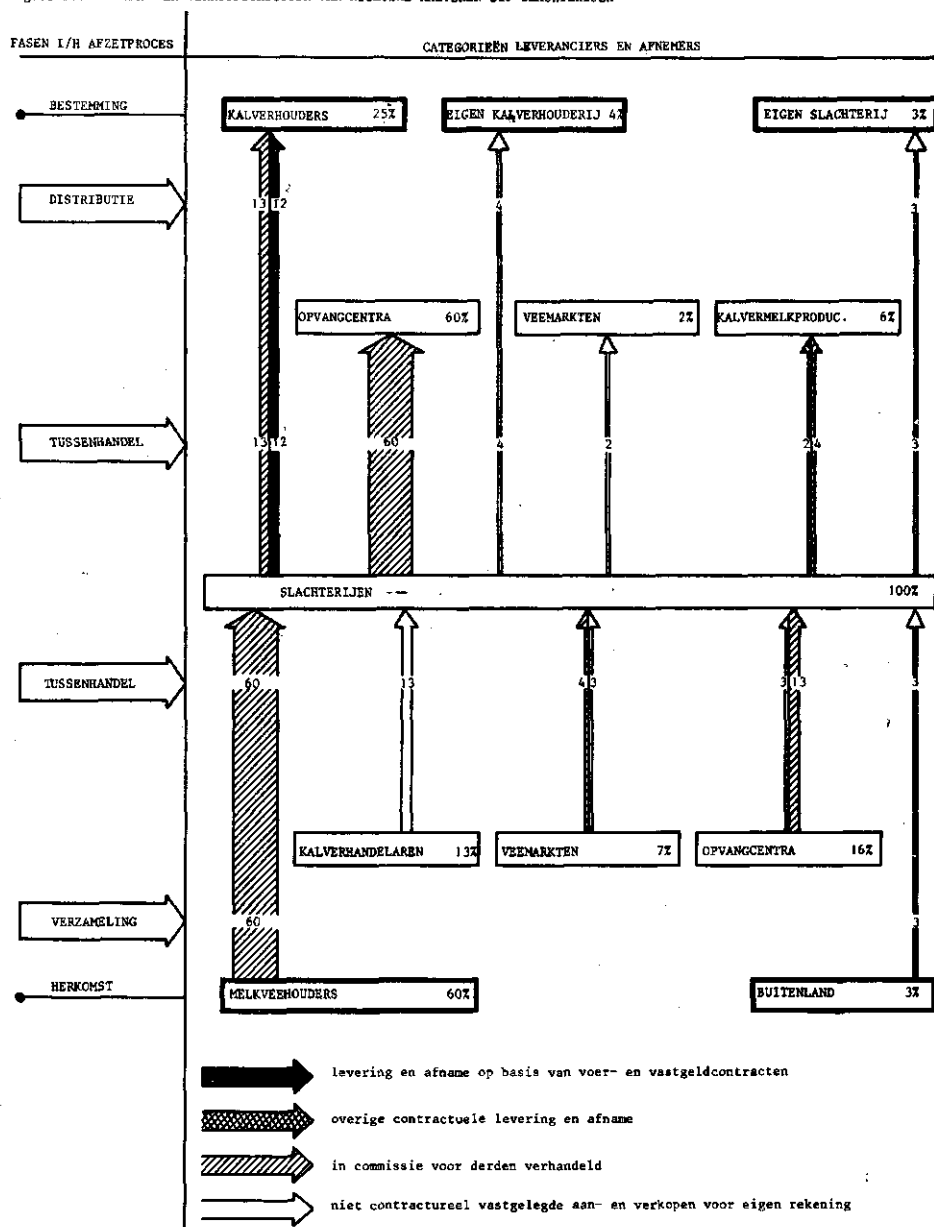
Een aantal slachterijen kopen nuchtere kalveren voor de slacht of voor de kalfsvleesproductie (eigen kalverhouderijen en contractproductie). Daarnaast zijn er slachterijen die via de tot dezelfde onderneming behorende veeafzetverenigingen nuchtere kalveren verhandelen. De 6 kalverslachtende ondernemingen 1), die hierbij betrokken zijn verhandelden in 1979 in totaal ca. 12% van alle voor de slacht, de levende export en de vleesproductie bestemde nuka's, dit is gemiddeld per bedrijf bijna 32000 stuks.

De veeafzetverenigingen kopen de kalveren meestal bij melkveehouders en verkopen deze vooral op veemarkten en opvangcentra. Voor hun bemiddeling ontvangen de veeafzetverenigingen meestal een commissie-vergoeding.

De andere slachterijen kopen de nuka's meestal op veemarkten, op opvangcentra en bij kalverhandelaren, terwijl ook nuka's uit het buitenland worden geïmporteerd. De aankoop bij kalverhandelaren betreft uitsluitend aankopen bij commissionairs. Deze commissionairs kopen de kalveren in hoofdzaak op veemarkten (95%), terwijl de resterende 5% op opvangcentra is gekocht. Deze slachterijen leveren de nuka's in hoofdzaak aan kalverhouders en eigen bedrijven. Van de levering aan kalverhouders is bijna de helft vastgelegd via voor- en vastgeldcontracten. De aan het eigen bedrijf geleverde nuka's zijn voor ruim de helft bestemd voor de eigen kalverhouderij, de rest wordt geslacht (zie fig. 3.1 en tabel 3.1).

1) Het gaat hier om de nuka's die door de slachterij of door de met slachterijen verbonden veeafzetverenigingen zijn gekocht en verkocht.

Figuur 3.1 DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN NUCHTERE KALVEREN BIJ SLACHTERIJEN



Tabel 3.1 Verdeling van de slachterijen, de ge- en verkochte nuka's en het gemiddeld aantal kalveren per bedrijf naar leveranciers- en afnemerscategorieën.

Aankoop	Verkoop					
	Aan- tal bedr.※)	Nuka's (x1000)	Gem.aan- tal per bedrijf	Aan- tal bedr.※)	Nuka's (x1000)	Gem.aan- tal per bedrijf
Totaal	6	192	31952	6	192	31952
w.v. afkomstig van						
- veemarkten	50	7	4640	33	62	59000
- opvangcentra	50	16	10393	67	25	11969
- kalverhandelaren	67	13	6340	33	6	5850
- overige leveranciers ※※)	33	63	60625	50	7	4679
			Totaal			
			w.v. bestemd voor			
			- veemarkt/opv.centra			
			- kalverhouders			
			- kalvermelkproduct.			
			- eigen kalverhouderij			

※) Doordat een aantal slachterijen de nuka's bij meer dan één categorie koopt of verkoopt, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

※※) Melkveehouders en buitenland.

De slachterijen die geen organisatorische banden hebben met veeafzetverenigingen verhandelen maar weinig nuka's in commissie. Wel hebben ze een deel van de afzet contractueel vastgelegd. Het gaat hierbij om 14% van de totale afzet. Deze contractuele vastlegging betreft voor bijna 90% de afzet aan kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract. Daarnaast worden een aantal kalveren op basis van contracten geleverd aan kalvermelkproducenten. Door niet tevens een deel van de aankoop contractueel vast te leggen, lopen de slachterijen het risico niet tijdig de overeengekomen aantallen en kwaliteiten te kunnen leveren. Gezien de omvang van de contractproductie lijkt dat risico niet groot.

Het zijn vooral een aantal grotere slachterijen die nuka's verhandelen. Contractuele afzet van nuka's komt uitsluitend voor bij de grote bedrijven (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees).

In de tijd is het aan- en verkooppatroon van nuka's bij slachterijen vrij stabiel. De hierin in de loop van de tijd opgetreden verschuivingen zijn vooral een gevolg van veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende afnemers- en leverancierscategorieën per kalverslachting.

3.3 Aan- en verkoop van vleeskalveren

3.3.1 Herkomst en bestemming van de vleeskalveren

In 1979 kochten de slachterijen ruim 1 miljoen vleeskalveren, dat is gemiddeld per bedrijf bijna 30.000 stuks (zie tabel 3.2).

Tabel 3.2 Verdeling van de slachterijen, de gekochte vleeskalveren en het gemiddelde aantal per bedrijf naar leverancierscategorieën.

	Aantal bedr. 1)	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29584
w.v. naar herkomst	%	%	
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	9	2	7447
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	60	9	4554
- kalverhandelaren	80	53	19608
- kalvermelkproducenten	34	34	29041
- overigen 2)	23	2	2495

1) Doordat een aantal slachterijen de vleeskalveren bij meer dan één categorie koopt, komt de sommering van de percentages betrokken bedrijven boven 100% uit.

2) Eigen kalverhouderij, veemarkten, andere slachterijen.

FASEN 1/2 AFZETPROCES

CATEGORIEËN LEVERANCIERS EN AFNEMERS

BESTEMMING

DISTRIBUTIE

TUSSENHANDEL

VERZAMELING

HERKOMST

SLACHTING 100%

100

SLACHTERLIJN 100%

92 51 0 2 28 1

KALVERHANDELAREN 53%

SLACHTERLIJN 0%

VEEMARKT 1%

KALVERMELKPRODUC. 34%

KALVERHOUDERS 11%

EIGEN KALVERHOUDERIJ 1%

levering op basis van voor- en vastgeldcontracten

overige contractuele levering

niet contractueel vastgelegde aan- en verkopen voor eigen rekening

De belangrijkste leverancierscategorieën zijn de kalverhandelaren de kalvermelkproducenten. De aankoop bij kalverhandelaren betreft voor ruim 80% aankopen van commissionairs. Deze commissio-nairs kopen de vleeskalveren maar voor een beperkt deel op veemarkten. Slechts een beperkt aantal gekochte kalveren (3%) komt uit eigen produktie (eigen kalverhouderij, kalverhouders met een voeren vastgeldcontract).

De omvang van het gemiddeld per slachterij gekochte aantal vleeskalveren verschilt nogal per leverancierscategorie. Met name de gemiddelde aankoop bij de categorieën kalvermelkproducenten en bij de categorie kalverhandelaren is erg hoog.

Alle door slachterijen gekochte vleeskalveren worden door hen geslacht. Gezien deze bestemming van de gekochte vleeskalveren is het duidelijke waarom de slachterijen geen vleeskalveren in commissie verhandelen (zie fig. 3.2).

Ruim een tiende deel van de totale aankoop is contractueel vastgelegd, waaronder uiteraard de van kalverhouders met een voeren vastgeldcontract betrokken vleeskalveren. De meeste op contract geleverde dieren zijn afkomstig van kalvermelkleveranciers. Met deze categorie zijn relatief veel contracten afgesloten. Het aantal slachterijen dat vleeskalveren op contract afneemt, is niet groot (4). Deze bedrijven kopen gemiddeld 27545 kalveren op contract. De grote mate van specialisatie van een aantal grotere slachterijen op kalfsvlees en het hoge aandeel van de slachtingen in particuliere slachthuizen is voor de meeste slachterijen geen reden geweest de aanvoer van vleeskalveren grotendeels of geheel contractueel vast te leggen.

De grote slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees) kopen ruim 90% van de vleeskalveren. Hun aankooppatroon wijkt nauwelijks af van dat van alle bedrijven gezamenlijk. Opvallend is, dat contractueel vastgelegde aankopen relatief vaak voorkomen bij middelgrote slachterijen (jaaromzet 500 - 1500 ton kalfsvlees): aankopen via commissionairs bij kleine slachterijen (jaaromzet ten hoogste 500 ton kalfsvlees).

Het aankooppatroon van vleeskalveren bij kalverslachterijen is vrij stabiel. Verschuivingen hierin (zie hoofdstuk 7) zijn dan ook vooral een gevolg van veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende leverancierscategorieën per kalverslachterij.

3.3.2 Wijze van aankoop

Het gaat hierbij om de wijze van afrekening en uitbetaling, alsmede om gegeven kortingen en toeslagen.

Verreweg de meeste vleeskalveren worden gekocht tegen een prijs per kg levend gewicht en wel in hoofdzaak tegen een prijs franco slachterij. De resterende kalveren worden voornamelijk gekocht tegen een prijs per kg geslacht gewicht, welke meestal niet franco slachterij geldt. Uit de wijze van afrekenen blijkt, dat meestal (80%) de leverancier het transport naar de slachterij moet verzorgen. Nog opgemerkt moet worden, dat bij de afrekening naar

levend gewicht, dit gewicht wordt bepaald uitgaande van het geslacht gewicht en een bepaald aanhoudingspercentage. Dit verklaart waarom 92% van de gekochte vleeskalveren werd uitbetaald op basis van een aanhoudingspercentage van ten minste 65%. Het minimale aanhoudingspercentage speelt dus ook een rol bij een flink deel van de afrekening op basis van een prijs per kg geslacht gewicht. In 1980 is de uitbetaling zo gewijzigd, dat de kalveren nog uitsluitend geslacht worden gewogen. Dit gewicht wordt via een bepaald aanhoudingspercentage omgerekend tot het levend gewicht.

Opmerkelijk is, dat bij de wijze van afrekenen slechts zelden rekening wordt gehouden met de kwaliteit van het geslachte dier

Tabel 3.3 Verdeling van de slachterijen, de gekochte vleeskalveren en het gemiddeld aantal gekochte vleeskalveren per bedrijf naar de wijze van afrekenen.

	Aantal bedr. x)	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29583
w.v. naar wijze van afrekenen	%	%	
- per kg levend gewicht:			
franco slachterij	77	70	26943
niet franco slachterij	60	6	3019
- per kg geslacht gewicht:			
franco slachterij	11	9	22103
niet franco slachterij	6	13	65600
- overig xx)	10	2	6225

x) Doordat een aantal slachterijen op verschillende wijzen afrekent, komt de sommeerij van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

xx) Op basis van voer- en vastgeldcontracten of tegen een prijs per dier.

(zie ook 3.3.3, blz 39). Gebruikelijk is kennelijk te werken met een gemiddelde prijs per koppel, waarbij in de prijs de aan het levende dier geschatte gemiddelde kwaliteit verwerkt is. De prijsbepaling van vleeskalveren berust dus in hoge mate op subjectieve schattingen van de kwaliteit.

De grotere slachterijen kopen naar verhouding veel vleeskalveren per kg geslacht gewicht en franco slachterij.

In de koopvoorwaarden van de slachterijen is vaak een kortingen- en toeslagensysteem opgenomen. Dit kortingen- en toeslagensysteem is meestal gedifferentieerd naar de verschillende leverancierscategorieën.

De leveranciers van vleeskalveren kunnen in principe 1) nogal wat verschillende soorten kortingen en toeslagen op de vleeskalverprijs ontvangen (zie tabel 3.4). De belangrijkste zijn de toeslagen en kortingen op het aanhoudingspercentage. Deze twee worden meestal tezamen gegeven en hun betekenis hangt duidelijk samen met het gehanteerde afrekeningssysteem. Daarnaast zijn in beperkte mate ook kortingen mogelijk in verband met de vleeskleur en/of het gewicht. In een aantal gevallen kunnen de leveranciers geen kortingen of toeslagen op de vleeskalverprijs krijgen. Opgemerkt moet

Tabel 3.4 Procentuele verdeling van het totaalaantal gekochte vleeskalveren naar de mogelijke kortingen en toeslagen op de prijs per leverancierscategorie

	Mogelijke kortingen en toeslagen *) bij aankoop van		
	kalverhouders	kalvermelkproducenten	kalverhandelaren
Gekochte vleeskalveren (x 1000)	1035	1035	1035
w.v. naar mogelijke korting of toeslag	%	%	%
- toeslag op gunstig aanhoudingspercentage	68	71	82
- korting op ongunstig aanhoudingspercentage	67	67	69
- korting i.v.m. vleeskleur	38	25	25
- korting i.v.m. gewicht	25	25	25
- geen korting of toeslag mogelijk	18	18	16

*) Doordat een aantal slachterijen hun leveranciers meer dan één korting tegelijk kunnen geven, komt de sommatie van de percentage vleeskalveren, waarvoor een korting gegeven kan worden, boven 100% uit.

worden, dat de bedrijven die in principe geen kortingen of toeslagen geven aan kalverhouders relatief veel vleeskalveren van deze categorie kopen. Ook van kalverhandelaren worden relatief veel kalveren gekocht door bedrijven die aan deze categorie in principe geen kortingen of toeslagen geven. Daarentegen worden van kalver-

1) Er is gevraagd welke kortingen en toeslagen op grond van het gehanteerde systeem gegeven kunnen worden en niet naar de in werkelijkheid gegeven kortingen en toeslagen.

melkproducenten relatief zeer veel kalveren gekocht door bedrijven die aan deze categorie in principe wel kortingen en toeslagen geven.

Tot slot kan nog vermeld worden, dat de grotere slachterijen voor een relatief groot deel van hun vleeskalveraankoop in principe kortingen en toeslagen geven. De kleinere slachterijen (jaarafzet ten hoogste 500 ton kalfsvlees) geven meestal geen kortingen en toeslagen op de te kopen vleeskalveren. Het zijn deze kleinere slachterijen, die relatief veel kalveren van kalverhouders en kalverhandelaren kopen. Dit verklaart waarom voor een naar verhouding groot deel van de bij deze categorieën gekochte vleeskalveren geen kortingen en toeslagen mogelijk zijn.

3.3.3 Kwaliteitseisen voor te kopen vleeskalveren

De kwaliteitseisen voor vleeskalveren hebben betrekking op het gewicht en de kleur van het vlees. Deze eisen hangen nauw samen met de eisen, die de verschillende afnemers stellen. Zo vraagt West-Duitsland b.v. lichtere kalveren dan Italië. Daarnaast is met name bij export een witte vleeskleur vaak erg belangrijk.

Ruim een kwart van de bedrijven, voornamelijk grotere, stellen geen eisen aan de kwaliteit van de aan te kopen vleeskalveren (zie tabel 3.5). Deze grotere slachterijen beschikken kennelijk over diverse afzetkanalen, waardoor ze de verschillende kwaliteiten redelijk kunnen verkopen. Bovendien zijn ze door het grote aantal kalveren dat ze slachten vrijwel altijd in staat partijen van de gewenste kwaliteit samen te stellen. De slachterijen die wel eisen aan de kwaliteit van de te kopen vleeskalveren stellen, stellen steeds zowel gewichts- als vleeskleureisen. De beoordeling van de vleeskleur vindt bij het levende dier plaats door de kleur van de slijmvliezen te bekijken.

Tabel 3.5 Verdeling van slachterijen, aantal vleeskalveren en gemiddeld aantal per bedrijf naar aan vleeskalveren gestelde kwaliteitseisen.

	Aantal bedrij- ven	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29583
waarvan naar kwaliteitseisen	%	%	
- vleeskleur- en gewichtseisen	74	38	15218
- geen kwaliteitseisen	26	62	70911

De eisen met betrekking tot het gewicht laten een voorkeur zien voor lichte en middelzware kalveren (zie tabel 3.6). Er zijn geen slachterijen die uitsluitend zware kalveren wensen. Vastgesteld moet worden, dat voor de gewenste gewichten vaak geen nauwe

grenzen zijn aangegeven. Dit duidt erop, dat of de afnemers van kalfsvlees geen nauwe gewichtsgrenzen hanteren of dat de kalverslachterijen beschikken over verschillende afzetkanalen voor de verschillende gewichten.

De in Gelderland gevestigde slachterijen vragen naar verhouding veel zware kalveren. Een grote spreiding in het gevraagde gewicht komt naar verhouding vaak voor bij de grotere (jaarafzet minstens 500 ton kalfsvlees) en bij de Gelderse slachterijen.

De slachterijen die kalveren kopen van kalverhandelaren en van kalvermelkproducenten stellen relatief vaak gewichtseisen.

Nogmaals zij vermeld, dat indien gewichtseisen worden gesteld ook steeds blank kalfsvlees wordt gevraagd. Deze kleureis wordt relatief vaak gesteld door de kleinere bedrijven.

Opvallend is, dat de slachterijen die in principe kortingen op de prijs geven in verband met het gewicht en de kleur geen gewichts- of kleureisen stellen. Hieruit valt af te leiden, dat bovenvermelde mogelijke kortingen geen praktische betekenis hebben, omdat in de prijs per kg levend gewicht reeds het gewicht en de kleur is verwerkt.

Tabel 3.6 Verdeling van slachterijen, aantal vleeskalveren en gemiddelde aantal per bedrijf naar aan vleeskalveren gestelde gewichtseisen.

	Aantal bedrij- ven	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29583
w.v. naar gewichtseisen	%	%	
- licht (tot 180 kg levend)	9	5	16867
- middelzwaar (180-220 kg levend)	46	4	2788
- zwaar (220 kg en meer levend)	-	-	-
- licht en middelzwaar	9	21	74600
- middelzwaar en zwaar	3	0	3400
- licht, middelzwaar en zwaar	6	7	37500
- geen gewichtseisen	26	62	70911

Concluderend kan vermeld worden, dat de kleinere in het binnenland verkopende slachterijen vaak gespecialiseerd zijn op bepaalde afzetkanalen en daarop hun eisen met betrekking tot gewicht en kleur afstemmen. De grotere, exporterende slachterijen spreiden hun afzet meer over de verschillende afnemerscategorieën en stellen daarom relatief vaak of geen kwaliteitseisen of veel ruimere.

In tabel 3.7 is weergegeven hoe de slachterijen de verkrijgbaarheid van de door hen gewenste kwaliteit vleeskalveren beoordelen.

Tabel 3.7 Verdeling van de slachterijen, het aantal vleeskalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar het oordeel van de slachterijen over de verkrijgbaarheid van de gewenste vleeskalveren.

	Aantal bedrij- ven	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29583
w.v. naar oordeel over de ver- krijgbaarheid	%	%	
- kalveren te zwaar	9	15	52667
- gewenste kalveren relatief duur	6	13	69400
- gewenste kalveren voldoende verkrijgbaar	57	30	15626
- overige redenen 1)	6	5	20987
- geen kwaliteitseisen gesteld	23	37	48029

1) Lichte kalveren relatief duur, kwaliteit nuka's onvoldoende voor het verkrijgen van de gewenste vleeskalveren.

De belangrijkste redenen voor een negatief oordeel over de verkrijgbaarheid zijn de te zware vleeskalveren en het naar verhouding duur zijn van de gewenste kalveren. Verreweg de meeste slachterijen, die kwaliteitseisen stellen zijn echter tevreden over de verkrijgbaarheid van de gewenste kalveren.

3.3.4 Handelsklassen voor vleeskalveren

Bij de door de EEG verzamelde prijsnoteringen op referentiemarkten voor vleeskalveren wordt gebruik gemaakt van een indeling in de handelsklassen I, II en III, terwijl ook de in Nederland gepubliceerde veemarktnoteringen gebeuren voor 1e, 2e en 3e kwaliteit. De indruk bestaat, dat deze indeling in handelsklassen weinig praktische betekenis heeft, doordat de handel in vleeskalveren nauwelijks gebruik maakt van deze klassenindeling. Daarom is aan de slachters gevraagd, of men bij de aankoop van vleeskalveren gebruik maakt van deze indeling in klasse I, II en III, of de indeling voldoet en zo nee, waarom niet, alsmede of men behoefte heeft aan een uniforme, op objectieveerbare maatstaven berustende indeling in de handelsklassen.

Geen enkele slachterij blijkt bij de aankoop van vleeskalveren gebruik te maken van deze handelsklassenindeling. De belangrijkste redenen hiervoor zijn: de als te breed beoordeelde klassen en de te vage klassegrenzen (zie tabel 3.8), terwijl een derde deel van de slachterijen hierover geen oordeel geeft.

Tabel 3.8 Verdeling van de slachterijen, de vleeskalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar het oordeel van de slachterijen over de handelsklassen I, II en III

	Aantal bedrij- ven 1)	Vleeskal- veren (x1000) 1)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29853
w.v. naar oordeel	%	%	
- klassegrenzen te vaag	40	20	14843
- klassen te breed	57	57	31825
- overige redenen 2)	15	51	123880
- geen oordeel	34	4	3177

- 1) Doordat een aantal bedrijven meer dan één reden opgaf, komt het percentage betrokken bedrijven en vleeskalveren boven 100% uit.
- 2) Het prijsverschil tussen de klassen is niet gelijk aan het kwaliteitsverschil, de indeling is subjectief en staat niet toe op beschrijving te kopen.

Uit tabel 3.8 is ook af te leiden, dat vooral de kleinere slachterijen geen oordeel hebben over de klassenindeling, de grotere in hoofdzaak een negatief oordeel.

Ondanks de onvrede met de huidige klassenindeling waren de slachterijen in 1980 in overgrote meerderheid tegen een klassificatiesysteem op basis van objectiveerbare maatstaven (zie tabel 3.9). Tegenstanders van klassificatie komen relatief vaak voor onder de kleinere slachterijen (jaarafzet ten hoogste 500 ton kalfsvlees) en onder de slachterijen die vleeskalveren van kalverhandelaars kopen. Dit laatste is niet verwonderlijke, aangezien de vakbekwaamheid van de kalverhandelaar er voor zorgt, dat meestal de gewenste kalveren worden verkregen. Ook de bedrijven die eisen aan het gewicht en de kleur stellen zijn relatief vaak tegenstander van klassificatie. Opnemen van de vleeskleur in het klassificatieschema is vanwege de subjectieve beoordeling daarvan niet wenselijk. In Frankrijk waar de vleeskleur wel een rol speelt bij de klassificatie zijn de ervaringen daarmee niet onverdeeld gunstig 1).

Tenslotte valt op, dat relatief veel slachterijen die geen eisen stellen aan het gewicht en vleeskleur vóór klassificatie zijn. Het gaat hierbij om grotere slachterijen, die gezien hun brede klantenkring de verschillende kwaliteiten redelijk kunnen afzetten. Hun voorkeur voor klassificatie zou verklaard kunnen worden uit de wens de verschillen in opbrengst tussen de diverse kwaliteiten te beter kunnen doorgeven aan de leveranciers van de vleeskalveren.

1) Zie LEI-Inlichting no. 172. "Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk".

Tabel 3.9 Verdeling van de slachterijen, de vleeskalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf naar het oordeel van de slachterijen over de noodzaak de vleeskalveren te klassificeren.

	Aantal bedrij- ven	Vleeskal- veren (x 1000)	Gemiddeld aantal per bedrijf
Totaal	35	1035	29583
w.v. naar noodzaak tot klassificatie	%	%	%
- ja	20	37	54114
- nee	77	63	24284
- weet het niet	3	0	980

3.4 Aan- en verkoop van kalfsvlees 1)

3.4.1 Herkomst en bestemming van het kalfsvlees

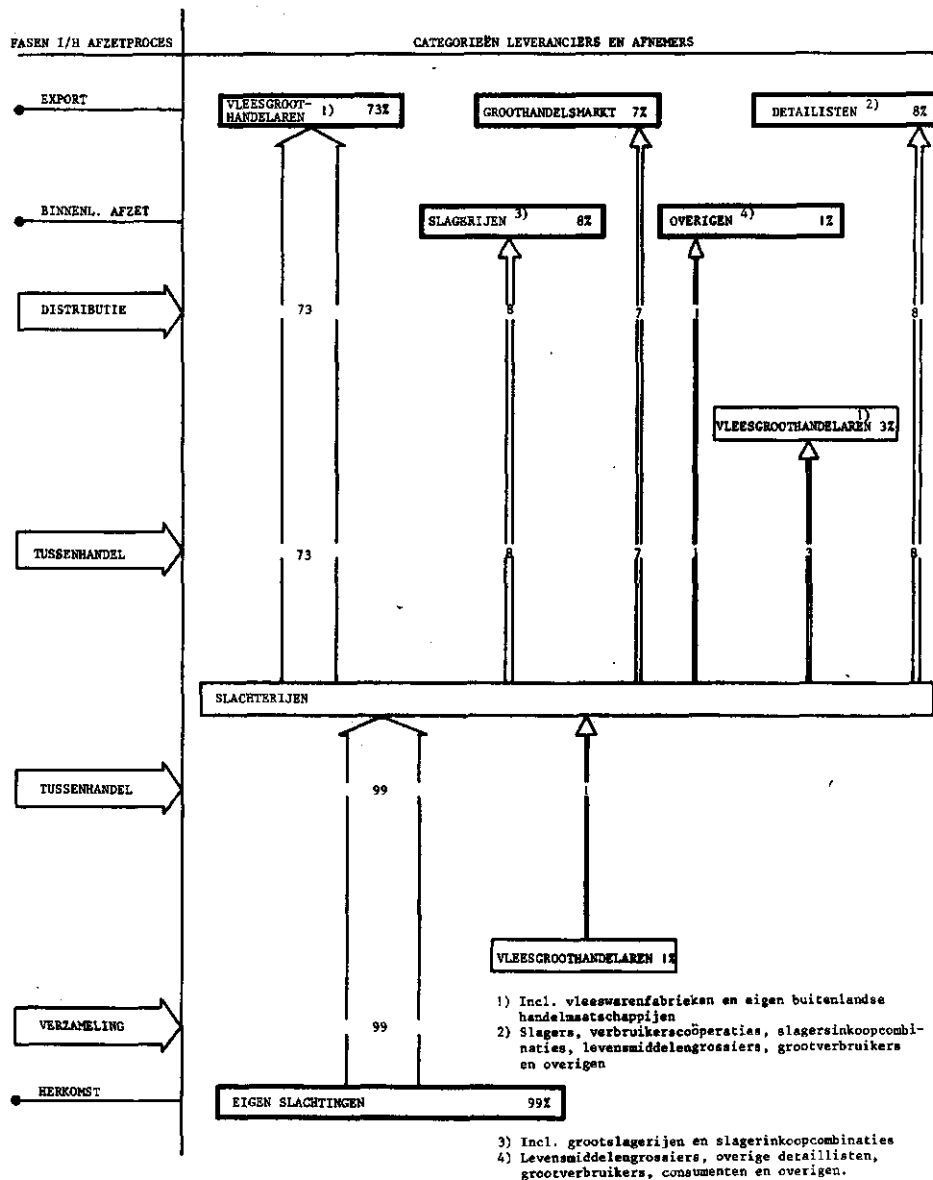
In 1979 kregen de slachterijen, hetzij uit eigen slachtingen, hetzij via aankoop, de beschikking over 142400 ton kalfsvlees, d.w.z. gemiddeld per bedrijf over 4067 ton. Hoewel bijna 60% van de slachterijen kalfsvlees bijkoopt, is slechts 1% van het ter beschikking gekregen kalfsvlees afkomstig van bijkoop. De slachterijen die kalfsvlees bijkopen, kopen gemiddeld per bedrijf 57 ton kalfsvlees van andere vleesgroothandelaren (zie tabel 3.10 en fig. 3.3). Het bijkopen van kalfsvlees komt relatief vaak voor bij de kleinere slachterijen gevestigd in "Overig Nederland", Noord- en Zuid-Holland die naar verhouding weinig op de kalfsvleesafzet zijn gespecialiseerd.

In 1979 zetten de slachterijen 141.800 ton kalfsvlees af 2), dit is gemiddeld per bedrijf 4051 ton. Het kalfsvlees wordt in hoofdzaak naar het buitenland verkocht, met name naar Italië, West-Duitsland en Frankrijk. De binnenlandse afzet is voornamelijk gericht op slagers en vleesgroothandelaren. Vrijwel alle slachterijen zetten kalfsvlees in het binnenland af. Bij de export is maar één derde deel van de slachterijen betrokken (zie tabel 3.10). In het buitenland wordt het kalfsvlees voornamelijk verkocht aan vleesgroothandelaren (ruim 80%). Daarnaast wordt 8% afgezet op groot-handelsmarkten, met name in Frankrijk, 6% aan overige detaillisten, voornamelijk in West-Duitsland en 2% aan inkoopcombinaties van slagers. De buitenlandse afzet is dus gericht op partners die grote hoeveelheden tegelijk kopen.

1) Tenzij uitdrukkelijk anders is vermeld, incl. eetbare afvallen.

2) Door de bewerking van het vlees is de verkochte hoeveelheid iets lager dan de verkregen hoeveelheid (zie ook 3.4.2).

FIGUUR 3.3 DE AAN- EN VERKOOPSTRUCTUUR VAN KALFSVLEES BIJ SLACHTERLIJEN



Tabel 3.10 Verdeling van de slachterijen, de ge- en verkochte hoeveelheden kalfsvlees en van de gemiddelde hoeveelheid per bedrijf naar leveranciers- en afnemerscategorieën

Aankoop	Verkoop			
	Aantal der.1)	Kalfs- vlees aank. (ton- nen)	Gem.aan- koop per bedrijf (ton)	Gem.af- zet per bedrijf (ton)
Totaal	35	142400	4067	4051
w.v. naar lev. cat.	%	%		%
- eigen slachtingen	100	99	4035	12 515
- vleesgroothandelaren	57	1	57	3 362
				8 363
				1 136
				88 9562
				30 4250
				33 5167
				13 1800
				12 1442
Totaal	35	141800		4051
- Binnenland totaal	97			12 515
- vleesgroothandel. 3)	37			3 362
- slagers 4)	86			8 363
- overigen 5)	40			1 136
- Export totaal	37			88 9562
- West-Duitsland	29			30 4250
- Italië	26			33 5167
- Frankrijk	29			13 1800
- Overige landen 6)	34			12 1442

- 1) Doordat een aantal slachterijen kalfsvlees koopt bij respectievelijk verkoopt aan meer dan één categorie, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.
- 2) Door de bewerking van het vlees is de verkochte hoeveelheid iets lager dan de gekochte hoeveelheid (zie ook 3.4.2).
- 3) Incl. vleeswarenfabrieken.
- 4) Incl. grootslagrijen en slagersinkoopcombinaties.
- 5) Levensmiddelenengrossier, overige detailhandel, grootverbruiker, consumenten en overigen.
- 6) België, Luxemburg, Groot Britannië, Zwitserland, Griekenland, Oostenrijk, Spanje het Midden en Verre-Oosten.

Het aandeel van de export in de totale afzet per bedrijf neemt toe, naarmate de slachterijen per jaar meer kalfsvlees verkopen, namelijk van 0% bij kleinere bedrijven (jaarafzet ten hoogste van 150 ton kalfsvlees) tot 93% bij de grote bedrijven (jaarafzet ten minste 1500 ton kalfsvlees). Verder kan nog vermeld worden, dat de op de kalfsvleesafzet gespecialiseerde bedrijven relatief veel kalfsvlees exporteren.

3.4.2 Kalfsvleesbewerking en handelingsvorm

De slachterijen slachten niet alleen kalveren, maar verhandelen de karkassen ook in kleinere stukken en benen het vlees ten dele ook uit (zie tabel 3.11).

Tabel 3.11 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de door slachterijen uitgevoerde bewerking.

	Aan- tal bedr. 1)	Kalfs- vlees- afzet (tonnen)	Gem.af- zet per bedrijf (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar uitgevoerde bewerking	%	%	
- slachten	100	100	4051
- verdelen in voor- en achtervoeten	97	99	4132
- verdelen in deelstukken met been	31	48	6191
- verdelen en uitbenen tot deel- stukken zonder been	14	38	10720

Uit bovenstaande tabel blijkt, dat vrijwel alle slachterijen behalve slachten, de karkassen ook verdelen in voor- en achtervoeten. Verdelen in deelstukken gebeurt daarentegen maar door een beperkt aantal slachterijen. Uit de gemiddelde afzet is af te leiden, dat vooral de grotere slachterijen het vlees na slachting verder bewerken en dat naarmate het gaat om een verdergaande bewerking de bedrijven groter zijn. Ook kan nog worden vermeld, dat het verdelen in deelstukken vrijwel uitsluitend voorkomt bij bedrijven die geen kalfsvlees bijkopen en bij bedrijven die relatief veel kalfsvlees naar West-Duitsland exporteren.

De vleesbewerking door de slachterijen beïnvloedt de vorm waarin het kalfsvlees wordt afgezet (zie tabel 3.12). Bij eigen slachtingen, komt het vlees beschikbaar in de vorm van karkassen en eetbare afvallen. Ook de bijkoop wordt in hoofdzaak in karkasvorm gekocht. De afzet bestaat voor bijna 60% uit karkassen en voor ruim een derde deel uit voor- en achtervoeten. Deelstukken maken maar een klein deel van de totale afzet uit.

Tabel 3.12 Verdeling van de slachterijen, de ge- en verkochte hoeveelheid kalfsvlees en de gemiddelde hoeveelheid per bedrijf naar de vorm waarin het kalfsvlees wordt verhandeld

	Aankoop				Verkoop			
	Aantal bedrij- ven	KalFs- vlees- aank. (tonnen)	Gem.aan- koop per bedrijf (ton)		Aantal bedrij- ven	KalFs- vlees- afzet (tonnen)	Gem.aan- tal per bedrijf (ton)	
Totaal 1)	35	142400	4067		35	141800	4051	
waarvan naar verhandelingsvorm		%	%			%	%	
- karkassen	100	94	3811		63	59	3806	
- voor- en achtervoeten	14	1	17		97	34	1416	
- deelstukken met been	-	-	-		31	1	133	
- deelstukken zonder been	-	-	-		14	0	66	
- eetbare afvallen	100	6	251		100	6	251	

1) Zie noot 2 bij tabel 3.10.

Opvallend is, dat middelgrote bedrijven (jaarafzet 150-1500 ton kalfsvlees) een relatief groot deel van het kalfsvlees afzetten in de vorm van voor- en achtervoeten en deelstukken.

De voor- en achtervoeten en de deelstukken, worden voor een relatief groot deel in het binnenland afgezet, karkassen in het buitenland. Met name naar West-Duitsland en Italië worden naar verhouding veel karkassen afgezet; eetbare afvallen naar Frankrijk en overige landen (zie tabel 3.13).

Tabel 3.13 Verdeling van de hoeveelheid kalfsvlees per verhandelingsvorm naar afnemerscategorieën

	Totaal w.v. naar verhandelingsvorm					
	kar- kas- sen	voor- en achter- voeten	deel- stuk- ken met been	deel- stuk- ken zonder been	eet- bare afval- len	
Hoeveelheid kalfsvlees (tonnen)	141800	83700	48200	1500	300	8100
waarvan naar afnemersca- tegorieën	%	%	%	%	%	%
- Binnenland totaal	12	8	19	61	50	12
Vleesgroothandelaren 1)	3	3	4	22	14	3
Slagers 2)	8	4	13	24	9	8
Overigen 3)	1	1	2	15	27	1
- Buitenland totaal	88	92	81	39	50	88
West-Duitsland	30	32	27	11	50	29
Italië	33	36	31	8	-	25
Frankrijk	13	14	9	3	-	17
Overige landen 4)	12	10	14	17	-	17

1) Zie noot 3 op blz. 44.

2) Zie noot 4 op blz. 44.

3) Zie noot 5 op blz. 44.

4) Zie noot 6 op blz. 44.

3.4.3 Kalfsvleesopslag

Alle slachterijen beschikken over koel- en/of vriesruimte voor de opslag van kalfsvlees. De redenen hiervoor zijn het verbod op het verladen van niet gekoeld vlees en de concentratie van de slachtingen aan het begin van de week en van de afzet tegen het einde van de week.

Uit tabel 3.14 blijkt, dat de meeste slachterijen opslagruimte huren, doch dat de eigen capaciteit groter is dan de gehuurde.

Deze eigen capaciteit komt voornamelijk voor op de grotere slachterijen en op de in Gelderland en Noord-Brabant gevestigde bedrijven.

Opvallend is, dat de gemiddelde opslag in 1979 nogal wat kleiner is dan de voor kalfsvlees beschikbare capaciteit. Dit geldt met name voor de vriesruimten. Tevens valt op, dat de gehuurde koelruimte intensiever wordt gebruikt dan de eigen ruimte; de gehuurde vriesruimte niet.

Redenen voor het grote verschil tussen beschikbare capaciteit en gemiddelde opslag zijn: de seizoenschommelingen in het aantal slachtingen (zie ook 2.5) en het verschil in concentratie van de

Tabel 3.14 Het aantal slachterijen, de omvang en de gemiddelde omvang per bedrijf van de verschillende vormen van opslagcapaciteit voor kalfsvlees en van gemiddelde kalfsvleesopslag in 1979

	Aantal bedrij- ven	Kalfs- vleesop- slag (tonnen)	Gem.op- slag per bedrijf (ton)
Opslagcapaciteit x)			
- eigen vriesruimten	4	4252	1063
- eigen koelruimten	7	1393	199
- gehuurde vriesruimten	7	1603	229
- gehuurde koelruimten	25	875	35
Gemiddelde opslag in 1979 in			
- eigen vriesruimten	4	1300	325
- eigen koelruimten	5	555	111
- gehuurde vriesruimten	6	312	52
- gehuurde koelruimten	25	475	19

x) Hoeveelheid die tegelijk kan worden opgeslagen.

slachtingen en de verkopen in de werkweek. Toch beschikken de slachterijen over een overcapaciteit aan opslagruimte, met name vriesruimte. Hierbij moet ook nog worden opgemerkt, dat door verkorting van de gemiddelde verblijftijd van het vlees in de koelruimten, b.v. via geforceerde koeling, de bestaande capaciteit intensiever kan worden gebruikt.

3.4.4 Aantal relaties, oude en nieuwe categorieën van leveranciers en afnemers 1)

Gemiddeld krijgen de slachterijen het kalfsvlees uit 1 tot 2 bronnen. Bijna 60% krijgt het kalfsvlees nl. zowel via eigen slachtingen als door aankoop, terwijl 40% het uitsluitend via eigen slachtingen verkrijgt.

1) Voor definities zie blz. 30.

De aankoop van kalfsvlees per slachterij heeft in hoofdzaak plaats bij 2 - 5 verschillende vleesgroothandelaren. Dit vrij grote aantal verschillende vleesgroothandelaren waarvan een slachterij kalfsvlees bijkoopt, duidt erop dat het handelsaspect, wie heeft het beschikbaar en waar is het het goedkoopst, bij deze bijkoop een belangrijke rol speelt.

Gemiddeld zetten de slachterijen het kalfsvlees af aan bijna 3 verschillende categorieën. Ruim een derde deel verkoopt het kalfsvlees aan één categorie, 20% aan twee, 17% aan drie, 14% aan 4 of 5 en eveneens 14% aan meer dan 5. Met name de grotere slachterijen verkopen, aan meer dan 5 verschillende afnemerscategorieën. Het aantal categorieën waaraan kalfsvlees wordt verkocht is dus vrij groot.

Het aantal bedrijven, waaraan per afnemerscategorieën wordt verkocht is meestal vrij hoog (5 en meer). Wel bestaat er een zekere negatieve relatie tussen het aantal afnemerscategorieën en het aantal bedrijven per categorie. Dit alles duidt op een typisch handelspatroon, waarin weinig plaats is voor langdurige vaste relaties. Dit wordt nog versterkt door de vanwege de verschillen in kwaliteit van de beschikbare karkassen, noodzaak tot diversiteit in afnemers.

In de tijd zijn de verschuivingen in het afzetpatroon niet groot. Slechts enkele slachterijen hadden in 1979 nieuwe en/of oude afnemerscategorieën. De verschuivingen in het afzetpatroon houden in hoofdzaak verband met de vermindering van de export naar Italië en de toename van de export naar Derde Landen o.a. Oostenrijk en Griekenland (zie ook 1.3 en 7.2). De verschuivingen in het afzetpatroon in de loop der tijd zijn dan ook voornamelijk een gevolg van veranderingen in de relatieve betekenis van de verschillende afnemerscategorieën per slachterijen en niet zozeer van oude en nieuwe categorieën.

3.4.5 Bestemming van de beste en de minste kwaliteit kalfsvlees

De totale markt voor kalfsvlees valt uiteen in een aantal deelmarkten, die van elkaar verschillen in gewenste produktkenmerken, zoals de kleur van het vlees, het vetgehalte, het gewicht e.d. Ten einde hierover meer te weten is de slachterijen gevraagd, aan te geven, welke categorieën van afnemers meestal de beste kwaliteit kalfsvlees kopen en welke de minste kwaliteit.

Van de 13 exporterende bedrijven, die 94% van al het kalfsvlees afzetten, antwoordt bijna 40% dat er geen bepaalde afnemerscategorie voor de beste kwaliteit is of weet niet aan welke categorie de beste kwaliteit wordt verkocht. De bedrijven die wel een afnemerscategorie voor de beste kwaliteit noemen, noemen even vaak een binnenlandse als een buitenlandse afnemerscategorie (zie tabel 3.15). Dit laatste betreft dan Italiaanse importeurs, Duitse grootwinkelbedrijven en slagtersinkoopcombinaties en Franse groothandelsmarkten. De bedrijven die uitsluitend in het binnenland afzetten, geven uitsluitend Nederlandse afnemers op als de kopers

van het beste kalfsvlees. Welke categorieën genoemd worden verschilt dus nogal naar gelang de kalverslachterij al dan niet kalfsvlees exporteert (zie tabel 3.15).

Tabel 3.15 Verdeling van de slachterijen naar de genoemde afnemerscategorieën van de beste kwaliteit kalfsvlees.

	To- taal 1)	w.v.naar waar afgezet	
		alleen binnen- land	binnen- en buitenland1)
Aantal slachterijen	35	22	13
w.v. naar afnemerscategorie			
beste kwaliteit kalfsvlees	%	%	%
- nederlandse slagers	52	73	15
- overige nederlandse afnemers	18	9	31
- buitenlandse afnemers	18	-	46
- geen verschil/weet het niet	26	18	38

1) Doordat een aantal slachterijen meer dan één afnemerscategorie noemt, komt de sommatie van het percentage bedrijven boven 100% uit.

De meningen over de bestemming van de minste kwaliteit zijn meer verdeeld dan die over de beste kwaliteit. Zo werden er een groot aantal verschillende buitenlandse afnemerscategorieën genoemd. Opvallend is ook het grote aantal slachterijen dat opgeeft het niet te weten. Ook hier valt op dat de antwoorden beïnvloed zijn door het al dan niet exporteren van kalfsvlees door het bedrijf (zie tabel 3.16).

Op grond van de door de slachterijen gegeven antwoorden moet geconstateerd worden, dat er in het algemeen geen verschillende afnemerscategorieën voor de beste en de minste kwaliteit bestaan. Immers de antwoorden lopen nogal uiteen en zijn ten dele beïnvloed door het afzetpatroon van het bedrijf. Ook is niet gebleken, dat er verschillen in kwaliteit bestaan tussen het geëxporteerde kalfsvlees en het in het binnenland afgezette kalfsvlees. Waarschijnlijk is, dat er binnen de afnemerscategorieën wel verschillen bestaan in de door de afzonderlijke bedrijven gevraagde kwaliteit.

Tenslotte kan nog vermeld worden, dat het in Nederland geconsumeerde kalfsvlees afkomstig is van restanten van exportpartijen, uitzonderlijk goede kalveren, kalveren met een voor export tekortschietende kwaliteit en van dieren, die niet voor export zijn vrijgegeven. Dit laatste is o.a. het geval als het oornummer ontbreekt.

Gezien de herkomst is het in Nederland afgezet kalfsvlees dus nogal gemeleerd van kwaliteit.

Tabel 3.16 Verdeling van de slachterijen naar de genoemde afnemerscategorieën voor de minste kwaliteit kalfsvlees.

	To- taal)	w.v.naar waar afgezet	
		alleen binnen- land	binnen- en buitenland)
Aantal slachterijen	35	22	13
waarvan naar afnemerscategorie minste kwaliteit kalfsvlees	%	%	%
- binnenlandse afnemers	21	23	15
- buitenlandse afnemers	24	4	54
- geen verschil	24	18	31
- weet het niet	42	55	15

- 1) Doordat een aantal slachterijen meer dan één afnemerscategorie noemt, komt de sommatie van het percentage bedrijven boven 100% uit.

4. Contractuele relaties

4.1 Inleiding

Onder contractuele relaties wordt verstaan een afspraak voor meestal langere perioden, waarbij is overeengekomen een bepaald aantal kalveren te produceren, te leveren of af te nemen en/of een bepaalde hoeveelheid kalfsvlees te leveren of af te nemen. Tot de contractuele relaties zijn ook die leveringen van kalfsvlees gerekend, die via inschrijving tot stand zijn gekomen. De z.g. "vaste relaties" waarbij het gaat om duurzame relaties, die niet berusten op een formele overeenkomst, zijn niet tot de contractuele relaties gerekend. Bij "vaste relaties" is namelijk in feite sprake van een op wederzijds vertrouwen berustende gewoontevorming.

De contracten die betrekking hebben op de produktie van start- of vleeskalveren kunnen worden onderscheiden in:

- voergeldcontracten: De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De overigens zelfstandige kalverhouders ontvangen voor de door hen ingebrachte arbeid, gebouwen en inrichting een vergoeding per kalf.
- vastgeldcontracten: De agrarische produktie heeft plaats onder verantwoordelijkheid van leveranciers en/of afnemers. De kalverhouders ontvangen een vergoeding per beschikbaar gestelde kalverbox.
- afname-cq. leveringscontracten: De agrarische producent is verantwoordelijk voor de agrarische produktie, terwijl de aan- en/of verkoop van kalveren en/of kalvermelk is vastgelegd in overeenkomsten met leveranciers en/of afnemers. In deze contracten zijn soms ook financieringsbepalingen opgenomen.
- financieringscontracten: In deze contracten is uitsluitend de financiering van dieren, voer, bulksilo's en/of gebouwen door of via de contractpartner geregeld. Doordat uitsluitend die financiering, die leidt tot handelsverplichtingen tot de contractfinanciering is gerekend, en niet de z.g. "vrije financiering" moet naast dit contract ook een voer- of vastgeldcontract of een afname-cq. leveringscontract zijn afgesloten.

De contracten met kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers zijn ingedeeld op basis van de dieren, waarop ze betrekking hebben. B.v. de levering van nuka's, de afname van vleeskalveren. De contractuele afzet van kalfsvlees is niet ingedeeld naar contracttype.

In het vorige hoofdstuk is reeds vermeld welk deel van de aan- en verkoop van kalveren contractueel is vastgelegd. In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de hoeveelheid kalfsvlees die op contract is afgezet, de kenmerken van de slachterijen die contracten hebben afgesloten, op de gebruikte contracten, de redenen voor het afsluiten van de contracten en op de via contracten van kalverhouders overgenomen risico's.

4.2 Contracten met kalverhouders

Slechts 3 van de 35 slachterijen hebben contracten met kalverhouders afgesloten. Het gaat hierbij om grote, voornamelijk op kalfsvlees gespecialiseerde bedrijven. De contracten hebben betrekking op ca. 2,5% van de totale aankoop. Voor 85% van de betrokken vleeskalveren is een vastgeldcontract afgesloten; voor 15% een voergeldcontract.

Uit de voorkomende contracttypen blijkt, dat de slachterijen, soms samen met een derde, de eigenaars zijn van alle contractkalveren. De contracten, die de slachterijen gezamenlijk met derden hebben afgesloten hebben betrekking op 23% van de gecontracteerde vleeskalveren. Deze gezamenlijke contracten zijn altijd tezamen met kalvermelkproducenten afgesloten.

Bovenstaande houdt in, dat voor deze contractdieren een aantal risico's in de kalverhouderij niet of maar gedeeltelijk voor rekening van de kalverhouders komen. Aan de slachterijen is daarom gevraagd welke risico's ze via contracten hebben overgenomen van de kalverhouders en op hoeveel kalveren dit betrekking heeft.

Voor ruim 80% van de op contract geproduceerde vleeskalveren is het risico voor de koopprijs, de verkoopprijs, de voederconversie en voor ziekte en sterfte van de kalveren, in z'n geheel overgenomen, voor 20% gedeeltelijk. Het leegstandsrisico is steeds gedeeltelijk overgenomen. Door de in de laatste jaren in de kalverhouderij geleden verliezen is momenteel het percentage contractdieren, waarvoor het risico maar gedeeltelijk door de slachterijen is overgenomen groter dan het hierboven vermelde percentage.

Hoewel de slachterijen voor de contractkalveren nogal wat risico's van de kalverhouders overnemen, is de omvang van de contractproductie zodanig klein, dat niet gezegd kan worden dat de risico's t.a.v. productie en markt geconcentreerd zijn bij een beperkt aantal slachterijen.

De slachterijen financieren, behoudens de door hen op basis van voor- en vastgeld in natura geleverde dieren, geen kalveren op contract.

De belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders is de daardoor verkregen invloed op de kwaliteit

van de geproduceerde kalveren. Daarnaast zijn genoemd de hierdoor verkregen garantie t.a.v. de levering van kalveren, de vergroting van het marktaandeel, de mogelijkheden tot prijsbeïnvloeding en de onvoldoende financiële middelen van de kalverhouder. De redenen voor de slachterij tot het afsluiten van contracten met vleeskalverhouders vloeien dus vrijwel uitsluitend voort uit de eigen situatie en niet uit die van de kalverhouder.

Ook hebben de slachterijen voergeldcontracten afgesloten met kalverhouders voor 800 startkalveren. Deze contracten worden door hen altijd gezamenlijk met kalvermelkleveranciers afgesloten.

De reden voor het afsluiten van deze contracten is, de winstgevendheid van deze produktietak.

4.3 Contracten met anderen

De slachterijen die contracten met kalvermelkleveranciers hebben afgesloten, hebben via deze contracten 6% van de totale vleeskalveraankoop door slachterijen vastgelegd.

Voor bijna twee derde deel had het contract betrekking op de levering van vleeskalveren aan de slachterij en voor ruim een derde deel op zowel de levering van vleeskalveren als van kalvermelk. In dit laatste type contract staat tegenover de levering van vleeskalveren de levering van kalvermelk ten behoeve van de eigen of contractkalverhouderijen van de slachterij. In de contracten met kalvermelkleveranciers zijn geen prijsgaranties, zoals een vaste of een minimum prijsgarantie opgenomen. Wel kan afgesproken zijn de prijs af te laten hangen van een aantal factoren, b.v. door het vastleggen van de wijze van prijsbepaling en van het kortings- en toeslagsysteem.

De belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten met kalvermelkleveranciers is voor de slachterijen de garantie met betrekking tot de levering van vleeskalveren. Daarnaast is nog genoemd de vermindering van het prijsrisico ¹⁾, de invloed op de kwaliteit van de kalveren en de garantie met betrekking tot de toelevering van kalvermelk.

Contracten met kalverhandelaren komen weinig voor. Op deze wijze is slechts 2% van de totale vleeskalveraankoop door slachterijen vastgelegd. De reden voor het afsluiten van deze contracten is de daardoor verkregen zekerheid over de toelevering van vleeskalveren.

Slechts een klein aantal grote, op kalfsvlees gespecialiseerde slachterijen hebben contracten met kalfsvleesafnemers afgesloten. In totaal verkopen deze bedrijven ca. 5400 ton kalfsvlees op contract d.w.z. bijna 4% van de totale kalfsvleesafzet. Twee derde deel hiervan is verkocht aan een buitenlandse afnemer; een derde

1) Doordat de kalvermelkleverancier deelneemt in het produktierisico van de kalveren.

deel aan een nederlandse.

In het buitenland is het contractvlees voornamelijk afgezet aan vleesgroothandelaren (98%); de rest aan grootverbruikers. Iets meer dan de helft van de contractueel vastgelegde export is afgezet tegen een vaste prijs, namelijk de helft van de afzet aan vleesgroothandelaren en de totale afzet aan grootverbruikers.

De contractueel vastgelegde afzet in het binnenland gaat voor 90% naar "overige detaillisten", voor 9% naar grootslagerijen en voor 1% naar slagers. Van deze afzet is twee derde deel geleverd tegen een vaste prijs, nl. de totale contractafzet aan slagers, twee derde deel van die aan overige detaillisten en de helft van die aan grootslagerijen.

In de contracten met kalfsvleesafnemers is dus nogal eens de prijs vastgelegd. Hierdoor kan in principe het prijsrisico bij de aankoop van vleeskalveren op contract voor bijna twee derde deel worden gedekt. In werkelijkheid is dit percentage geringer, doordat niet alle slachterijen die op contract kopen ook op contract verkopen en omgekeerd. Er zijn dan ook een aantal slachterijen die prijsrisico lopen, omdat de verkoopprijs contractueel is vastgelegd en de inkoopprijs niet. Doch gezien de hoeveelheid kalfsvlees op contract is ook dit risico van beperkte omvang.

Als belangrijkste redenen voor het afsluiten van contracten met kalfsvleesafnemers zijn genoemd de vermindering van het prijsrisico en de garantie t.a.v. de afzet van kalfsvlees. Daarnaast zijn nog als redenen vermeld; is de wens van de klanten en is gevolg van het feit dat de afnemers kopen op basis van inschrijvingen.

5. Marktinformatie

5.1 Inleiding

Voor vleeskalveren en kalfsvlees is het gemeenschappelijk landbouwbeleid beperkt tot de bescherming tegen invoer uit Derde Landen, nl. via een invoerrecht van 16% voor levende dieren en van 20% voor vlees en tot maandelijks vast te stellen heffingen. Deze heffingen zijn gebaseerd op het verschil tussen de oriëntatieprijs en de aanbiedingsprijs franco-grens van de Gemeenschap en op de marktprijs in de EG. Dit betekent, dat de markt voor kalveren en kalfsvlees beschermd is tegen externe verstoringen en in zekere mate ook tegen interne. De eind 1980 gegeven vergoeding voor tijdelijke particuliere opslag, moet gezien worden als een éénmalige gebeurtenis, die samenhang met de uitzonderlijke situatie op dat moment, namelijk de daling van de vraag naar kalfsvlees ten gevolge van de hormonenkwestie.

In de kalver- en kalfsvleessector speelt de marktprijs een belangrijke rol bij de afstemming van vraag en aanbod. Om alle produktiefasen te informeren over prijzen, vraag en aanbod is een communicatiesysteem noodzakelijk. Via dit communicatiesysteem wordt marktinformatie verstrekt over de feitelijke situatie van de vraag, het aanbod en de prijs (marktberichten) en over de te verwachten situatie in de naaste of verdere afgelegen toekomst (marktvoorzichten). Nagegaan is, welke rol de slachterijen spelen in dit communicatiesysteem, d.w.z. er is gevraagd welke marktinformatie de slachterijen ontvangen, van wie ze deze informatie ontvangen en aan wie ze marktinformatie doorgeven. Het gaat hierbij om informatie over nuchtere kalveren, startkalveren, vleeskalveren en kalfsvlees. Daar over kalvermelk maar in zeer beperkte mate marktinformatie wordt verzameld, is hier niet naar geïnformeerd.

Behalve naar deze aspecten van het communicatiesysteem is ook geïnformeerd naar de betekenis van de marktinformatie voor de beslissingen over de omvang van de slachtingen en over de omvang en kwaliteit van de vleeskalverproduktie waarover de slachterijen via de afgesloten contracten zeggenschap hebben.

5.2 Communicatie van marktinformatie

5.2.1 Soort marktinformatie

Alle slachterijen nemen kennis van marktinformatie. Wel nemen meer slachterijen kennis van informatie met betrekking tot het binnenland dan van die met betrekking tot het buitenland en wordt vaker kennis genomen van marktberichten dan van marktvoorzichten (zie tabel 5.1). Het aantal slachterijen, dat kennis neemt van

marktinformatie over het buitenland is gezien de betekenis van de export vrij klein. Hierbij moet wel worden opgemerkt, dat de export van kalfsvlees voor rekening komt van ca. een derde deel van de slachterijen (zie 4.4.1). Deze kalfsvleesexporterende bedrijven nemen allemaal kennis van marktinformatie over het buitenland.

Tabel 5.1 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de soort marktinformatie waarvan de slachterijen kennis nemen.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalfs- vleesaf- zet (ton- nen) 1)	Gem.af- zet per bedrijf (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar soort marktinformatie	%	%	
- marktberichten : binnenland	100	100	4051
: buitenland	40	81	8251
- marktvooruitzichten: binnenland	63	80	5173
: buitenland	29	78	11090

- 1) Doordat een aantal slachterijen van meer dan één soort marktinformatie kennis neemt, komt de sommering van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.

Bijna 60% van de slachterijen neemt uitsluitend kennis van informatie over het binnenland. De resterende 43%, uitsluitend de grotere slachterijen, nemen kennis van binnenlandse en van buitenlandse marktinformatie. Ook kan nog vermeld worden, dat naar verhouding veel grotere slachterijen kennis nemen van marktvooruitzichten.

Alle slachterijen nemen kennis van informatie over kalfsvlees en vrijwel alle bedrijven nemen ook kennis van informatie over vleeskalveren. Bovendien neemt het merendeel van de slachterijen kennis van informatie over nuka's en startkalveren.

In meerderheid volgen de slachterijen de ontwikkelingen in de totale sector dus vrij goed. Opvallend is, dat de op de afzet van kalfsvlees gespecialiseerde slachterijen relatief weinig kennis nemen van informatie over nuka's en startkalveren.

Geconcludeerd kan worden, dat een flink aantal slachterijen kennis nemen van alle vormen van marktinformatie en dat deze bedrijven het overgrote deel (ca. 73%) van de kalfsvleesafzet voor hun rekening nemen.

5.2.2 Wijze van kennisnemen

De belangrijkste bronnen voor de uit het binnenland afkomstige marktinformatie zijn het veemarktbezoek, de kalverhandel, de kalvermelkleveranciers en de vakbladen. Het gaat hierbij in hoofdzaak om mondeling ontvangen informatie. Verder wordt informatie ontvangen via het ANP, de radio, algemene landbouwbladen, LEI-marktberichten en van slachterijen (zie tabel 5.2). Dit betreft voor een groot deel schriftelijke informatie. De op de kalfsvleesafzet gespecialiseerde bedrijven ontvangen voor een relatief groot deel schriftelijke informatie. Ook kan nog vermeld worden, dat kennisnemen van marktberichten relatief vaak gebeurt via mondelinge bronnen; van marktvoorzichten naar verhouding vaak via schriftelijke bronnen. De meeste slachterijen nemen kennis van marktinformatie uit meerdere bronnen. Het aantal bronnen per slachterij neemt toe naarmate de bedrijven per jaar meer kalfsvlees afzetten. Met name geldt dit voor het aantal mondelinge bronnen.

De belangrijkste bronnen voor buitenlandse marktinformatie zijn de vakbladen, het ANP en de buitenlandse afnemers van kalfsvlees (zie tabel 5.2).

Tabel 5.2 Verdeling van de slachterijen naar de wijze waarop ze kennis nemen van marktinformatie over het binnenland en over het buitenland

	Binnenlandse informatie	Buitenlandse informatie
Totaal aantal slachterijen 1)	35	35
w.v. naar wijze van kennisnemen	%	%
- radio	3	-
- algemene landbouwbladen	17	6
- vakbladen	69	17
- LEI-marktberichten	12	-
- mondelinge informatie van:		
kalvermelkleveranciers	55	6
kalverhandelaren	72	9
buitenlandse afnemers	-	14
slachterijen	9	-
veemarktbezoek	77	-
- ANP telexberichten	29	17
- geen marktinformatie	-	57

- 1) Doordat een aantal slachterijen op meer dan één wijze kennis neemt van marktinformatie, komt de somming van het percentage betrokken bedrijven boven 100% uit.

Vergeleken met de wijze waarop marktinformatie over het binnenland wordt ontvangen, speelt bij de buitenlandse informatie de schriftelijke bron een wat grotere rol en is het aantal bronnen gemiddeld maar de helft van die bij binnenlandse informatie. Ook kan nog vermeld worden dat de bedrijven die uitsluitend informatie ontvangen over het binnenland, deze informatie voor een relatief groot deel mondeling ontvangen.

De slachterijen nemen, gezien dit aantal verschillende bronnen, vrij uitvoerig kennis van de marktinformatie over het binnenland en over het buitenland.

5.2.3 Aan wie geven de slachterijen marktinformatie door

De meest slachterijen (ruim 75%), waaronder relatief veel kleinere bedrijven geven geen marktinformatie door aan andere groepen in de produktiekolom. De slachterijen die wel marktinformatie doorgeven doen dit met name aan kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers (zie tabel 5.3). Deze slachterijen ontvangen relatief veel marktinformatie schriftelijk.

Tabel 5.3 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de categorieën aan wie de slachterijen marktinformatie doorgeven.

	Aantal bedr.1)	Kalfsvl. afzet (tonnen)1)	Gem.afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar aan wie doorgegeven	%	%	
- kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract	6	30	21585
- kalverhouders zonder voer- of vastgeldcontract	9	30	14533
- kalverhandelaren	15	51	14300
- kalvermelkleveranciers	18	50	11767
- marktinformatie niet doorgegeven	77	36	1887

1) Doordat een aantal slachterijen de marktinformatie doorgeeft aan meer dan één categorie, komt de somming van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.

De slachterijen die informatie doorgeven aan kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers geven meestal geen informatie door aan kalverhouders, Van de slachterijen die een voer- of vastgeldcontract met kalverhouders hebben afgesloten geeft tweederde deel marktinformatie door aan deze categorie. Eerder bleek, dat met na-

me een aantal kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract geen kennis neemt van marktinformatie 1).

Opvallend is, dat de slachterijen die marktinformatie uit het buitenland ontvangen relatief vaak informatie doorgeven. Het zijn dan ook de grote bedrijven en de op de kalfsvleesafzet gespecialiseerde bedrijven die relatief vaak marktinformatie doorgeven aan kalverhouders, kalverhandelaren en kalvermelkleveranciers.

Vermeld kan nog worden, dat de slachterijen die marktinformatie doorgeven aan de kalverhouders met een voer- of vastgeldcontract van alle soorten marktinformatie (berichten, vooruitzichten, binnenland, buitenland) kennis nemen. De slachterijen die doorgeven aan andere categorieën nemen van relatief veel soorten marktinformatie kennis, terwijl de bedrijven die geen marktinformatie doorgeven van relatief weinig soorten kennisnemen.

De slachterijen die marktinformatie doorgeven aan kalverhouders doen dit meestal via bedrijfsbezoek. Daarnaast gebeurt dit soms via de telefoon. Het doorgeven gebeurt dus uitsluitend mondeling. Voor wat de marktinformatie betreft, die aan kalvermelkleveranciers en kalverhandelaren wordt doorgegeven, kan worden verwezen naar de publikaties over de aan- en verkoopstructuur van kalveren en kalvermelk bij deze categorieën.

5.3 Betekenis van de marktinformatie voor het bedrijfsbeleid

5.3.1 Betekenis voor de omvang van de kalfsvleesafzet en de kwaliteit van het vlees

Bij 60% van de slachterijen, waaronder vrijwel geen exporterende bedrijven, is de marktinformatie niet van invloed op de beslissingen over de omvang van de kalfsvleesafzet en de kwaliteit van het vlees. Bij 20% van de slachterijen, vrijwel uitsluitend grote exporterende bedrijven, heeft de marktinformatie zowel invloed op de beslissingen over de omvang van de kalfsvleesafzet als op die over de kwaliteit van het verhandelde vlees (zie tabel 5.4).

De bedrijven waarbij de marktinformatie geen invloed heeft op de beslissingen over de omvang van de kalfsvleesafzet en/of de kwaliteit van het vlees, nemen met elkaar maar 12% van de totale kalfsvleesafzet voor hun rekening. Naarmate de slachterijen meer kalfsvlees afzetten is de marktinformatie dan ook relatief vaker van invloed op de beslissingen over de hoeveelheid in kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees.

Opvallend is, dat de slachterijen, waarbij de marktinformatie invloed heeft op de beslissingen over de hoeveelheid en de kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees, relatief vaak van meerdere soorten marktinformatie kennisnemen, met name relatief vaak

1) Zie LEI-publikatie 2.144 "De kalverhouders en hun relaties met de markt.

Tabel 5.4 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de invloed van de marktinformatie op de beslissingen over de hoeveelheid en de kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees

	Aantal bedr. 1)	Kalfsvl. afzet (tonnen) 1)	Gem.afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar invloed marktinformatie op beslissingen over			
- de verhandelde hoeveelheid kalfsvl.	% 37	% 82	8908
- de kwaliteit van het kalfsvlees	23	56	9963
- geen invloed	60	12	793

1) Doordat bij een aantal slachterijen de marktinformatie op meer dan één aspect invloed heeft, komt de sommering van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.

van buitenlandse informatie en dat ze relatief veel binnenlandse informatie schriftelijk ontvangen; buitenlandse mondeling.

5.3.2 Betekenis voor de omvang van de verticale integratie 1) en de contractproductie

De slachterijen, die activiteiten uitoefenen en de andere fasen van de produktiekolom (kalverhouderij, kalverhandel en kalvermelkproductie) nemen vrijwel steeds kennis van alle soorten marktinformatie. De slachterijen die betrokken zijn bij de vleesdetailhandel nemen uitsluitend kennis van marktberichten. Deze bedrijven zijn dus in het algemeen in staat vrij adequaat te reageren op veranderingen in de vraag- en aanbodsituatie. Toch heeft de marktinformatie gezien de redenen voor verticale integratie (2.4.2) weinig invloed op de omvang van de verticale integratie.

Bij de slachterijen, die kalveren op contract aankopen, is de marktinformatie meestal niet van invloed op de beslissingen over de verhouding tussen contractkalveren en vrije kalveren en/of de leegstandperiode. De marktinformatie speelt dus maar een bescheiden rol bij de bepaling van de omvang van de contractproductie. Dit bleek ook al uit de redenen voor contracten (zie hoofdstuk 5). De belangrijkste reden voor contracten is namelijk de daardoor verkregen garantie t.a.v. de levering van kalveren. Ook bij het al dan niet contractueel vastleggen van de kalfsvleesafzet blijkt uit de in hoofdstuk 4 vermelde redenen niet, dat de marktinformatie bij deze beslissing een belangrijke rol speelt.

1) Voor definitie zie noot op blz. 26.

5.3.3 Betekenis voor de kwaliteit van de op contract geproduceerde kalveren

Bij alle slachterijen met voer- en vastgeldcontracten met kalverhouders heeft de marktinformatie invloed op de kwaliteit van de contractkalveren, namelijk altijd op de sexe en meestal op het veeslag en het afleveringsgewicht en soms op het soort produkt 1). De marktinformatie heeft dus vooral invloed op de keuze van het uitgangsmateriaal.

Gebleken is ook, dat de slachterijen waarbij de marktinformatie van invloed is op de kwaliteit van de contractkalveren, relatief vaak kennis nemen van buitenlandse informatie en dat ze deze informatie relatief vaak mondeling vernemen; de binnenlandse informatie naar verhouding vaak schriftelijk.

Tenslotte kan nog vermeld worden, dat als de marktinformatie invloed heeft op de kwaliteit van de contractkalveren, deze informatie ook altijd invloed heeft op de hoeveelheid en kwaliteit van het verhandelde kalfsvlees en meestal ook op de omvang van de contractproductie.

1) Start- of vleeskalveren.

6. Marktbeleid

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de elementen van de marketing mix (produkt, prijs en verkoopbevordering) bij de slachterijen. De mate waarin de slachterijen voor deze elementen een eigen beleid kunnen voeren is afhankelijk van de institutionele en structurele kenmerken van de markt. B.v. overheidsvoorschriften, de mate van produktiedifferentiatie, het aantal aanbieders en vragers.

Het gaat in dit hoofdstuk niet om het marktbeleid voor kalfsvlees van de afzonderlijke ondernemingen maar om dat van groepen van ondernemingen. Daarbij zal worden ingegaan op de volgende elementen van de marketing mix: de maatregelen t.a.v. de kwaliteit van het kalfsvlees, de service aan kalverhouders, de prijs en de reclame.

6.2 Produktiebeleid

6.2.1 Maatregelen ten aanzien van de kwaliteit van het kalfsvlees

In hoofdstuk 4 bleek, dat het kunnen beïnvloeden van de kwaliteit van de gekochte kalveren nogal eens een reden is voor het afsluiten van contracten, terwijl in hoofdstuk 5 naar voren kwam, dat bij voer- en vastgeldcontracten de slachterijen de marktinformatie de kwaliteit van de contractdieren laten beïnvloeden. Ook is gebleken, dat nogal wat slachterijen eisen stellen aan het gewicht en de kleur van de te kopen kalveren (zie hoofdstuk 3). Behalve via het beïnvloeden van het uitgangsmateriaal voor de kalfsvleesproduktie en via selectie van de aan te kopen vleeskalveren, kan de slachterij de kwaliteit ook beïnvloeden door een aantal maatregelen rond het moment van slachten. Op de vraag welke maatregelen dit betreft en in hoeverre ze worden toegepast zal hieronder worden ingegaan.

Alle slachterijen passen een of meer kwaliteitsbeïnvloedende maatregelen toe. Zo passen bijna alle bedrijven gekoeld transport toe bij het vervoeren van kalfsvlees in Nederland. Bij bijna 60% van de bedrijven is dit overigens de enige kwaliteitsbeïnvloedende maatregel. Ruim een derde deel van de slachterijen heeft de vervoerders van de vleeskalveren opdracht gegeven tot rustig in- en uitladen en rijden teneinde stress te voorkomen. Een tweede stress voorkomende maatregel is het niet direct na aanvoer slachten van kalveren. Bijna een kwart van de bedrijven past dit toe. Ruim 10% van de slachterijen past geforceerde koeling van het vlees na het slachten toe (zie tabel 6.1).

Tabel 6.1 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar maatregelen door slachterijen getroffen voor de kwaliteit van het kalfsvlees

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalfs- vlees- afzet (ton- nen)1)	Gem.af- zet per bedrijf (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar maatregelen voor de kwaliteit	%	%	
- kalveren rustig vervoeren, in- en uitladen	37	86	10100
- kalveren niet direct na aanv. slachten	23	60	12988
- geforceerd koelen vlees	12	50	17350
- gekoeld vleestransport in Nederland	97	94	3900

- 1) Doordat een aantal slachterijen meer dan één maatregel voor de kwaliteit van het kalfsvlees neemt, komt de somming van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.

Uit tabel 6.1 is ook af te leiden, dat de maatregelen voor de kwaliteit, met uitzondering van het gekoelde vleestransport in Nederland, vooral getroffen worden door de grotere slachterijen. Het gaat hierbij met name om exporterende bedrijven, die op de kalfsvleesafzet zijn gespecialiseerd. Deze bedrijven passen vaak ook meerdere maatregelen tegelijk toe.

Gekoeld vleestransport in Nederland wordt op 83% van de slachterijen toegepast voor de totale binnenlandse afzet. Bij 14% van de slachterijen voor een deel van de binnenlandse afzet, doch altijd voor meer dan de helft. Slechts één bedrijf paste in 1979 geen gekoeld vleestransport bij binnenlandse afzet toe. In totaal wordt ca. 97% van de binnenlandse vleesafzet in gekoelde vleeswagens getransporteerd.

6.2.2 Service gegeven aan kalverhouders

De slachterijen die contracten met vleeskalverhouders hebben afgesloten geven deze ook service in de vorm van voorlichting, bemiddeling en/of levering. Deze service vloeit voort uit de afgesloten contracten, daarnaast geeft het ook zonder contracten de mogelijkheid tot het beïnvloeden van de produktie b.v. de kwaliteit ervan.

Behalve de slachterijen die contracten met vleeskalverhouders hebben afgesloten (zie 4.2) geven geen andere bedrijven service. De gegeven service bestaat steeds uit voorlichting en meestal ook uit bemiddeling en levering.

Bij de gegeven voorlichting gaat het om voorlichting met betrekking tot de stallen, de technische bedrijfsadministratie, de boxen (breedte, front e.d.) en met name de gezondheidszorg.

De bemiddelende service heeft vooral betrekking op het vinden van een kalvermelkleverancier. Daarnaast wordt bemiddeld bij het afsluiten van contracten, het vinden van kalverleveranciers en bij de financiering van de kalverhouderij.

De leverende service bestaat uit het bijhouden door de slachterij van een technische bedrijfsadministratie.

6.3 Prijsbeleid

De prijs van het kalfsvlees komt vrijwel steeds tot stand na een onderhandelingsproces met de afnemers op basis van de kwaliteit en de vraag- en aanbodsituatie. Ook kwam voor, doch uitsluitend bij in het binnenland verkopende bedrijven, dat de slachterij zelf een prijs vast stelde op basis van de kwaliteit en de vraag en aanbodsituatie. Deze wijze van prijsstelling kon worden toegepast omdat niet de prijs maar de kwaliteit de belangrijkste factor was, waarop de afnemers letten.

Het merendeel van het nederlandse kalfsvlees wordt afgezet op een internationale markt. Op deze markt opereren een groot aantal aanbieders en vragers, terwijl het produkt gekenmerkt moet worden als een homogeen produkt, d.w.z. er bestaat nauwelijks een zodanige voorkeur voor een bepaalde soort kalfsvlees, b.v. Hollands kalfsvlees, dat een eigen prijsstelling mogelijk is. Deze situatie verklaart waarom de prijs van het kalfsvlees vrijwel altijd na een onderhandelingsproces tot stand komt. In een dergelijke situatie is de zorg voor de kwaliteit belangrijk, teneinde een zo hoog mogelijke opbrengst van het vlees te verkrijgen. De kwaliteit speelt immers een rol in het onderhandelingsproces.

6.4 Reclamebeleid

Slechts 14% van de slachterijen, in hoofdzaak grote bedrijven geeft op reclame te maken voor kalfsvlees, waaronder 6% uitsluitend in het binnenland, 6% uitsluitend in het buitenland en 3% in het binnen- en in het buitenland. Bij dit lage percentage reclamemakende bedrijven moet bedacht worden, dat het ging om de door de slachterij gemaakte reclame en niet om de via de stichting "4 V's" 1), gemaakte collectieve reclame.

Uit tabel 6.2 blijkt, dat vrijwel alle slachterijen die kalfsvlees in het binnenland verkopen, maar ook de meeste slachterijen die kalfsvlees exporteren zelf geen reclame maken voor het kalfs-

1) De collectieve reclame voor kalfsvlees zal binnenkort ten gevolge van een verricht marktonderzoek, een andere opzet en inhoud krijgen.

Tabel 6.2 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de wijze waarop de slachterijen reclame maken voor kalfsvlees

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalfs- vlees- afzet (ton- nen) 1)	Gem.af- zet per bedrijf (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar wijze van reclame maken	%	%	%
- Nederland : in vakbladen	6	10	7200
- Buitenland: op beurzen	6	38	26785
via vertegenwoordigers	9	45	21023
- geen reclame gemaakt	86	45	2134

1) Doordat een aantal bedrijven op meer dan één wijze reclame voor kalfsvlees maakt, komt de somming van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.

vlees. Dit hangt uiteraard samen met de homogeniteit van het produkt, waardoor het zich nauwelijks onderscheidt van dat van andere leveranciers en het dus bijzonder moeilijk, zo niet onmogelijk is via reclame een bepaalde voorkeur voor het door een bepaalde slachterij geleverde kalfsvlees te ontwikkelen. Uiteraard is het wel mogelijk via service zoals b.v. betalingsvoorwaarden, soepel oplossen van geschillen en via het opbouwen van vertrouwensrelaties, bij de klanten een voorkeur te ontwikkelen voor de eigen kalverslachterij.

De reclame in het binnenland wordt gemaakt in vakbladen. Bovendien maakte één slachterij ook reclame via vertegenwoordigers. In het buitenland is de reclame via vertegenwoordigers het belangrijkste. Daarnaast zijn genoemd de beurzen (zie tabel 6.2).

Uit bovenstaande tabel blijkt ook, dat de slachterijen die reclame maken in het buitenland gemiddeld veel groter zijn dan de bedrijven die in het binnenland reclame maken.

In de reclameboodschap ligt de nadruk steeds op de kwaliteit van het produkt. Dit is niet verwonderlijk gezien de aandacht die bij de produktpolitiek aan de kwaliteit wordt besteed en gezien hetgeen bij het prijsbeleid over de kwaliteit is opgemerkt. Uit het maken van reclame via vertegenwoordigers is af te leiden, dat een aantal slachterijen tevens via het reclamebeleid een vertrouwensrelatie met de klanten wil bewerkstelligen.

7. Verleden, heden en toekomst

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de ontwikkelingen bij de kalverslachtende bedrijven in de periode 1970 tot en met 1979 met betrekking tot de bedrijfsstructuur en de aan- en verkoopstructuur 1). Vervolgens komen aan de orde de verwachtingen van de slachterijen t.a.v. het door hen geslachte aantal kalveren tot 1983, alsmede de door hen in 1980 geplande investeringen tot 1983.

7.2 Ontwikkelingen tussen 1970 en 1979

7.2.1 Bedrijfsstructuur van de slachterijen

Het aantal slachterijen is in de periode 1970 tot en met 1979 sterk verminderd, namelijk van 172 tot 35. De produktie nam daarentegen toe. Hierdoor is de gemiddelde kalfsvleesomzet per bedrijf meer dan verzesvoudigd. Uit tabel 7.1 blijkt dat vooral het aantal kleine slachterijen sterk is afgenomen. Dit hangt samen met het vervallen van art. 8 uit de vleeskeuringswet, waardoor de kosten

Tabel 7.1 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf in 1970 en 1979 naar de omvang van de jaarafzet van kalfsvlees

	Aantal bedrijven		Kalfsvlees- afzet(ton- nen)		Gem.afzet per bedr. (ton)	
	1970	1979	1970 ^{x)}	1979 ^{xx)}	1970	1979
Totaal	172	35	103619	141800	602	4051
w.v. naar jaarafzet kalfsvl.	%	%	%	%		
- tot 150 ton	76	3	2	0	13	130
- 150 tot 500 ton	8	46	3	4	230	317
- 500 ton en meer	16	51	95	96	3923	4567

^{x)} Excl. eetbare afvallen

^{xx)} Incl. 8100 ton eetbare afvallen

1) De resultaten van het onderzoek in 1970 zijn gepubliceerd in LEI-publikatie 1.12 "De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970".

van het bijgekochte vlees lager werden. Hierdoor was er voor kleinere vleesgroothandelaren en zelfslachtende slagers minder reden om zelf kalveren te slachten. Er was met andere woorden specialisatie mogelijk. Het aantal middelgrote bedrijven (jaarafzet 150 - 500 ton kalfsvlees) is iets groter geworden. Hoewel nog steeds een zeer groot deel van de produktie bij de groep grote slachterijen is geconcentreerd, is de verdeling van de totale produktie over de verschillende grootteklassen sinds 1970 iets gelijkmatiger geworden.

Sinds 1970 is een steeds groter deel van de kalveren geslacht in eigen slachthuizen van de slachterijen (zie tabel 7.2). Uit de tabel is ook op te maken, dat het gemiddeld aantal per bedrijf in eigen slachthuizen geslachte kalveren veel groter is dan het aantal in openbare slachthuizen geslachte kalveren. Bovendien is in de periode 1970-1979 het gemiddeld aantal per bedrijf in eigen slachthuizen geslachte kalveren veel sterker toegenomen dan dat bij openbare slachthuizen. Voor de redenen hiervan kan worden verwezen naar 1.3 blz. 20.

Tabel 7.2 Verdeling van de slachterijen, het aantal geslachte vleeskalveren en het gemiddeld aantal slachtingen per bedrijf naar het soort slachthuis, waar de vleeskalveren zijn geslacht

	Aantal bedrij- ven 1)		Geslachte vleeskal- veren (x 1000)		Gem. aantal slachtingen per bedrijf	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	172	35	1055	1035	6126	29584
w.v. naar slachtplaats	%	%	%	%		
- eigen slachthuis	20	26	27	68	8259	77976
- openbare slachthuis	80	80	73	32	5534	11916

- 1) Sommige bedrijven slachten zowel op het openbaar slachthuis als in een eigen slachthuis. Hierdoor komt de somming van het percentage bedrijven boven 100% uit.

Voor wat de regionale concentratie betreft, kan worden vermeld dat met name in regio west het aantal slachterijen relatief is toegenomen en in Noord en Zuid gedaald (zie tabel 7.3). De ontwikkeling van het produktieaandeel per gebied loopt niet parallel met die van de bedrijven. De belangrijkste reden hiervoor is het relatief achterblijven van de bedrijfsvergroting in West, Noord en Zuid. Ondanks de relatieve toename van het aantal bedrijven in West is hierdoor het produktieaandeel van dit gebied gedaald van 44% in 1970 tot 39% in 1979.

Tabel 7.3 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf in 1970 en 1979 naar de vestigingsplaats van de slachterijen

	Aantal bedrijven		Kalfsvlees-afzet (tonnen)		Gem. afzet p.bedr.(ton)	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	172	35	103619 ¹⁾	141800 ²⁾	602	4051
w.v. naar gebied	%	%	%	%		
- Oost	13	14	37	48	1741	13500
- West	30	71	44	39	884	2173
- Noord en Zuid	57	15	19	13	193	3937

1) Excl. eetbare afvallen.

2) Incl. 8100 ton eetbare afvallen.

7.2.2 Aan- en verkoop van vleeskalveren

In 1979 kochten de slachterijen in totaal iets minder vleeskalveren dan in 1970. De gemiddelde aankoop per bedrijf was echter bijna 5 maal zo groot.

In beide jaren werd ruim de helft van de dieren gekocht van kalverhandelaren. Het deel van de slachterijen dan van kalverhandelaren koopt nam echter sterk toe (zie tabel 7.4). Dit zou kunnen

Tabel 7.4 Verdeling van de slachterijen, de gekochte vleeskalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf gekochte vleeskalveren in 1970 en 1979 naar leverancierscategorieën van vleeskalveren

	Aantal bedrijven 1)		Vleeskalveren (x1000) 4)		Gem. aantal per bedrijf	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	172	35	1055	1035	6126	29584
w.v. naar leveranciers-categorie	%	%	%	%		
- kalverhouders 2)	44	69	12	11	1683	4916
- kalverhandelaren	31	80	55	53	1937	19608
- kalvermelkproducenten	16	34	19	34	6678	29041
- overigen 3)	33	23	14	3	2419	2495

1) Doordat een deel van de slachterijen de vleeskalveren bij meer dan één categorie koopt, komt de somming van het percentage bedrijven boven 100% uit.

2) Waarvan een deel is vastgelegd via voer- en vastgeldcontracten

3) Veemarkten, eigen kalverhouderij, coöperatieve veeafzetverenigingen

4) Excl. de bijna 7100 in 1970 door veeafzetverenigingen doorverkochte kalveren.

betekenen, dat de aankoop bij kalverhandelaren een meer aanvullend karakter heeft gekregen. Opvallend is de toename van de aankoop bij kalvermelkproducenten, ten koste van de aankoop bij de groep "overigen". Deze toename van de aankoop bij kalvermelkproducenten is ten dele te verklaren uit de toename van het aantal kalveren, waarvoor kalvermelkproducenten contracten afsluiten met kalverhouders 1). Voor een ander deel is dit het gevolg van een directer geworden afzet bij kalvermelkproducenten 2).

In tegenstelling tot 1970, toen een beperkt aantal kalveren is doorverkocht, werden in 1979 alle gekochte kalveren op het kopende bedrijf geslacht. Hierdoor verhandelden de slachterijen in 1979 geen vleeskalveren met in commissie voor derden. Dit in tegenstelling tot de situatie in 1970.

In de periode 1970 tot 1979 nam het aandeel van de contractueel vastgelegde aankopen toe van 7% tot 10%. Opvallend is tevens de toegenomen betekenis van contractaankopen bij kalverhandelaren, ten koste van die bij kalverhouders en kalvermelkleveranciers (zie tabel 7.5).

Tabel 7.5 Verdeling van de slachterijen, de gekochte vleeskalveren en het gemiddeld aantal per bedrijf gekochte vleeskalveren in 1970 en 1979 naar leverancierscategorieën van op contract gekochte vleeskalveren.

	Aantal bedrij- ven *)		Vleeskal- veren (x 1000)		Gem. aantal per bedrijf	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	7	4	75	110	10767	27550
w.v. naar leveranciers- categorie	%	%	%	%		
- kalverhouders	71	75	64	20	10430	7447
- kalvermelkleveranciers	43	25	36	18	9130	10000
- kalverhandelaren	-	100	-	62	-	16960

*) Doordat een aantal slachterijen van meer dan één categorie vleeskalveren op contract koopt, komt de somming van het percentage bedrijven boven 100% uit.

- 1) Zie LEI-publikatie 2.144 "De kalverhouders en hun relaties met de markt".
- 2) Zie LEI-publikatie 2.153 "De kalvermelkleveranciers".

7.2.3 Afzet van kalfsvlees

Bij de afzet van kalfsvlees valt op, de toename van de afzet in het binnenland, met name die aan vleesgroothandelaren en slagers. Voor wat de afzet in het buitenland betreft, valt de toegenomen export naar niet EEG-landen op (zie tabel 7.6). Deze toename

Tabel 7.6 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet, de gemiddelde afzet per bedrijf in 1970 en 1979 naar afnemerscategorieën van kalfsvlees

	Aantal bedrijven		Kalfsvlees- afzet (tonnen)		Gem. afzet p.bedr.(ton)	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	172	35	103619 ²⁾	141800 ³⁾	602	4051
w.v. naar afnemers- categorie	%	%	%	%		
- vleesgroothandelaren 4)	21	37	1	3	18	362
- slagers 5)	97	86	4	8	28	363
- overigen 6)	33	40	2	1	33	136
- export totaal	19	37	93	88	3100	9562
- naar EEG-landen 7)	19	34	92	77	3059	9142
- naar niet EEG-landen 8)	4	31	1	11	186	1327

- 1) Doordat een aantal slachterijen aan meer dan één categorie kalfsvlees verkoopt, komt de somming van het percentage bedrijven boven 100% uit.
- 2) Excl. eetbare afvallen.
- 3) Incl. 8100 ton eetbare afvallen.
- 4) Incl. vleeswarenfabrieken.
- 5) Incl. grootslagerijen en slagersinkoopcombinaties.
- 6) Grootverbruikers, consumenten, overige detaillisten
- 7) Oorspronkelijke 6-landen (Frankrijk, Italië, West-Duitsland, België, Luxemburg en Nederland).
- 8) Incl. de na 1970 tot de EG toegetreden landen als Denemarken, Griekenland, Ierland, en het Verenigd Koninkrijk.

is ten dele te verklaren uit de toetreding van nieuwe lidstaten, waardoor bepaalde landen gemakkelijker toegankelijk werden *), voor een ander deel uit de toename van de export naar niet lidstaten.

Zowel in 1970 als in 1979 werd vrijwel al het kalfsvlees ver-

*) Zie noot bij tabel 7.6.

handeld in de vorm van helften/voor- en achtervoeten (zie tabel 7.7). Hierbij dient te worden opgemerkt, dat terwijl dit in 1970 vrijwel uitsluitend helften betrof, in 1979 bijna 40% bestond uit voor- en achtervoeten (zie ook tabel 3.12). Deze verschuiving van helften naar voor- en achtervoeten hangt samen met het toegenomen gewicht van de karkassen en met de verschuivingen in de vraag van de verschillende afnemers. Dit laatste in reactie op de verschuivingen in de vraag bij detaillisten, die steeds meer alleen de door

Tabel 7.7 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de vorm waarin het kalfsvlees wordt verhandeld.

	Aantal bedrij- ven 1)		Kalfsvlees- afzet (ton- nen) 2)		Gem. afzet per bedrijf (ton)	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Totaal	172	35	103619	133700	602	3820
w.v. naar verhandelings- vorm	%	%	%	%		
- helften/voor- en achterv.	100	100	99	99	593	3769
- deelstukken met been	3	31	1	1	219	133
- deelstukken zonder been	10	14	0	0	18	66

- 1) Doordat een aantal slachterijen het kalfsvlees in meer dan één vorm afzet, komt de somming van het percentage bedrijven boven 100% uit.
- 2) Excl. eetbare afvallen.

hen gewenste deelstukken zijn gaan kopen, d.w.z. een deel van de ambachtelijke functies als uitbenen en uitsnijden hebben afgestoten naar hun leveranciers.

7.3 Ontwikkelingen tot 1983

7.3.1 Verwachtingen voor de kalfsvleesafzet

Ruim twee derde deel van de slachterijen verwachtte begin 1980, dat in de periode 1980 tot 1983 hun kalfsvleesafzet gelijk zal blijven; 14% verwachtte een grotere en 6% een kleinere afzet, terwijl 11% het niet weet (zie tabel 7.8). Relatief veel bedrijven die de kalfsvleesafzet verwachten te vergroten, zetten het vlees uitsluitend in het binnenland af. Dit zou erop kunnen duiden, dat men een verdere toename van de binnenlandse afzet en consumptie verwacht, of dat een verdere concentratie van de slachting van kal-

veren voor de binnenlandse markt wordt verwacht.

Een naar verhouding groot deel van de grote slachterijen (jaarafzet minstens 1500 ton) verwacht een vermindering van de eigen kalfsvleesafzet; terwijl relatief veel middelgrote bedrijven (jaarafzet 500 tot 1500 ton kalfsvlees) de afzet in de periode 1980-1983 verwacht te vergroten. Dit betekent een verkleining van de verschillen in bedrijfsomvang.

De verkleinende bedrijven zijn relatief vaak in Noord-Brabant gevestigd, de vergrotende in Gelderland, Noord- en Zuid-Holland. Dit houdt een verdere concentratie van kalverslachtingen in Gelderland, Noord- en Zuid-Holland in.

Tabel 7.8 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de verwachting van de slachterijen voor hun kalfsvleesomzet in 1983

	Aantal bedrij- ven	Kalfsvlees- afzet (ton- nen)	Gem. afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar verwachte eigen omzet in 1983	%	%	
- kleiner	6	16	11550
- gelijk	69	66	3878
- groter	14	3	949
- weet het niet	11	15	5135

Opvallend is, dat de slachterijen die een kleinere omzet voor 1983 verwachten, relatief vaak recalme voor kalfsvlees maken en maatregelen voor het verbeteren van de kwaliteit van het vlees hebben genomen. In hun verwachting voor 1983 speelt waarschijnlijk mee, dat men nog nauwelijks mogelijkheden ziet voor het opvoeren van de produktie, gezien de schaarste aan nuka's. Deze nuka schaarste is waarschijnlijk ook de reden, waarom een zo groot deel van de slachterijen een gelijkblijvende bedrijfsomzet verwacht.

7.3.2 Verwachtingen ten aanzien van hun investeringen

Tijdens de in het voorjaar van 1980 uitgevoerde enquête is gevraagd in welke produktiemiddelen voor de kalverslachtingen men tot 1983 verwachtte te investeren. Hoewel het gaat om investeringen ten behoeve van de kalverslachtingen kunnen deze investeringen vaak ook gebruikt worden ten behoeve van de slachting van andere dieren. Zo is b.v. de kalverslachtlijn ook voor schapenslachtingen te gebruiken. Tevens is gevraagd aan te geven of het vervangings- of uitbreidingsinvesteringen betreft. Deze verwachtingen zijn uiteraard tijdgebonden en worden beïnvloed door de tussen 1980 en

1983 voorkomende situatie in de kalversector. De verwachtingen geven dan ook eerder een beeld van de richting dan dat het exacte voorspellingen zijn. Uit berichten in vakbladen en uit informatie van slachterijen blijkt, dat de in 1980 tot 1983 geplande investeringen ook vrijwel altijd zijn uitgevoerd. Ook het feit dat nogal wat geplande investeringen samenhangen met de overname van een openbaar slachthuis en de redelijke rentabiliteit van de slachterijen na 1980 wijst op het inderdaad uitvoeren van de geplande investeringen.

Ruim een derde deel van de slachterijen verwacht tot 1983 vervangingsinvesteringen te doen. Het gaat hierbij met name om investeringen in extern transport en in de slachterij (bouw slachterij, overname openbaar slachthuis) (zie tabel 7.9).

Tabel 7.9 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet en de gemiddelde afzet per bedrijf naar de in de perioden 1980 tot 1983 te verwachten typen vervangingsinvesteringen bij kalverslachterijen.

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalfsvlees- afzet (ton- nen) 1)	Gem. afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar type vervangings- investering	%	%	
- extern transport	14	6	1700
- slachthuis 2)	21	40	8172
- slachtlijn 3)	12	50	17550
- overige 4)	6	12	9100
- geen vervangingsinvest.	69	25	1710

- 1) Doordat een aantal slachterijen in meer dan één aspect verwacht te investeren, komt de somming van de percentages bedrijven in kalfsvlees boven 100% uit.
- 2) Bouw slachterij, overname openbaar slachthuis.
- 3) Incl. koelruimte.
- 4) Energiebesparing, afvalwaterzuivering.

Opvallend is, dat alle bedrijven die verwachten de afzet te verkleinen vervangingsinvesteringen gepland hebben. Voor de slachterijen die verwachten de afzet te vergroten wijkt het beeld niet af van dat voor alle bedrijven gezamenlijk. De kleine slachterijen (jaarafzet ten hoogste 150 ton kalfsvlees) verwachten geen vervangingsinvesteringen te doen; ruim 80% van de grote (jaarafzet ten minste 1500 ton kalfsvlees) wel.

Bijna een vijfde deel van de slachterijen verwacht tot 1983 uitbreidingsinvesteringen te doen. Het gaat daarbij vooral om investeringen in de koelruimte (zie tabel 7.10).

Tabel 7.10 Verdeling van de slachterijen, de kalfsvleesafzet per bedrijf naar de in de periode 1980 tot 1983 te verwachten typen uitbreidingsinvesteringen bij kalverslachterijen

	Aantal bedrij- ven 1)	Kalfsvlees- afzet (ton- nen) 1)	Gem. afzet per bedr. (ton)
Totaal	35	141800	4051
w.v. naar type uitbreidings- investering	%	%	
- koelruimte	11	48	16900
- overig 2)	9	26	12286
- geen uitbreidingsinvest.	83	50	2452

- 1) Doordat een aantal slachterijen in meer dan één aspect verwacht te investeren, komt de somming van de percentages bedrijven en kalfsvlees boven 100% uit.
- 2) Uitsnijruimte, extern transport, bouw slachterij.

Opvallend is, dat uitbreidingsinvesteringen zowel voorkomen op bedrijven die een kleiner omzet verwachten als op die welke een gelijkblijvende of grotere omzet verwachten. Bij de slachterijen met een verwachte kleinere of gelijkblijvende omzet gaat het voornamelijk om invetsering in koelruimten. Dit zou erop kunnen wijzen dat de koelruimte op deze bedrijven nu te klein is. In dit kader kan gewezen worden op de door steeds meer afnemers gevraagde indeling naar kwaliteit. Dit vergt bij de slachterijen een grotere koelruimte.

Uitbreidingsinvesteringen worden relatief vaak verwacht op de grote bedrijven (jaarafzet minstens 1500 ton kalfsvlees) en op de in Gelderland gevestigde bedrijven.

Alle slachterijen die uitbreidingsinvesteringen verwachten te doen, verwachten tevens vervangingsinvesteringen te doen. Meestal hebben deze twee investeringstypen niet betrekking op hetzelfde onderwerp. De geplande investeringen op deze bedrijven zijn vooral gericht op extern transport, de koelruimte en de slachthuizen.

LIJST VERWANTE LEI-PUBLIKATIES

Publikatie no.	1.11	De afzet af-boerderij van kalveren Drs. G.C. de Graaff April 1973	Uitverkocht
Publikatie no.	1.12	De afzetstructuur van kalveren en kalfsvlees in 1970 Ir. J.J. de Vlieger September 1973	Uitverkocht
Inlichting no.	164	Enkele voorlopige resultaten van het marktstructuuronderzoek in de kalverhouderij Ir. J.J. de Vlieger December 1979	
Inlichting no.	170	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in West-Duitsland Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger Mei 1980	
Inlichting no.	172	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Frankrijk Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger December 1980	
Publikatie no.	2.144	De kalverhouders en hun relaties met de markt Ing. J.A.W.M. Niks Ir. J.J. de Vlieger Januari 1981	f 21,80
Publikatie no.	2.150	Structuurenquête mestkalveren 1978/79 Ir. C.J.M. Wijnen September 1981	f 12,50
Inlichtingen no.	175	Kalfsvleesproduktie en -consumptie in Italië Ir. J.J. de Vlieger December 1981	
Publikatie no.	2.153	De kalvermelkleveranciers Aspecten van de marktstructuur in de kalversector Ir. J.J. de Vlieger Januari 1981	f 23,75